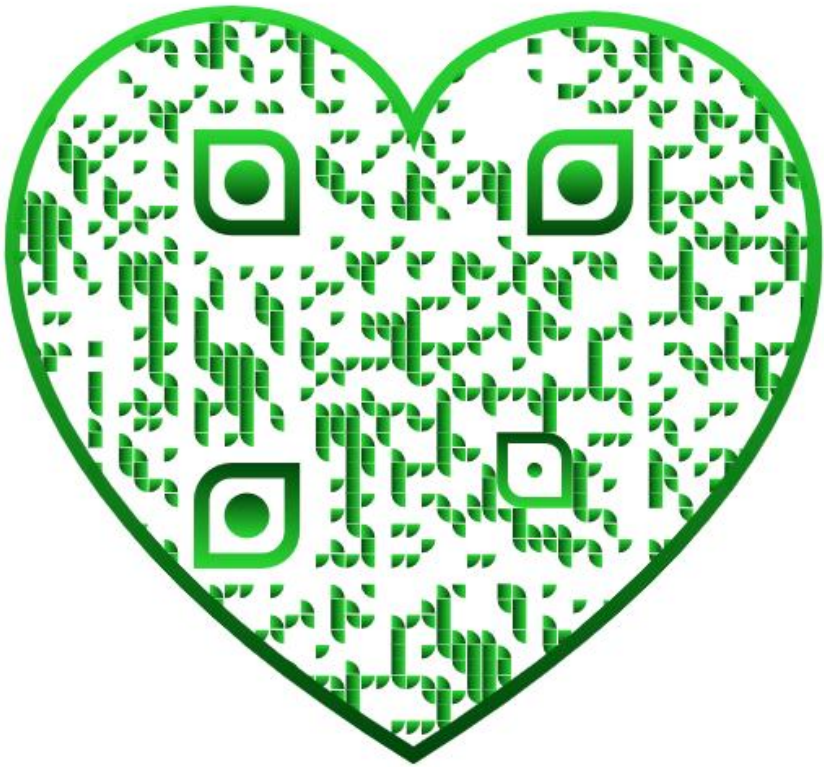
AFFILIATION POWER

VIVRE DE SON BLOG SANS CRÉER DE PRODUITS

JOHANN NGUELET



AFFILIATION POWER

VIVRE DE SON BLOG SANS CRÉER DE PRODUITS

JOHANN NGUELET

De 0 à 1500€ avec son blog en vendant les produits des autres
- C'est quoi l'affiliation ?
- Pourquoi est-ce un bon moyen de gagner de l'argent ?

Module 1 : Trouver un sujet de blog
- Répondre à un besoin/problème
- Volume de recherche du mot clé principal
- Analyser la concurrence de la niche
  - Kwfinder
- Sélectionner une niche ni trop large, ni trop petite
- Aimer la niche choisie
- Avoir des programmes d'affiliation à proposer
- La tendance
  - Google trends

Module 2 : Créer ton blog
- Étape 1/ Choisir un nom de domaine
- Etape 2/ Choisir un hébergeur
  - Faire pointer le nom de domaine de OVH vers o2switch
- Etape 3/ Ajouter un certificat SSL
- Etape 4/ Installer un blog WordPress avec o2switch
- Etape 5/ Choisir un thème WordPress
  - Gratuit ou payant ?
  - Installer un thème WordPress
    - Ajouter le thème via l' interface WordPress
    - Ajouter le thème via le serveur FTP
  - Extensions WordPress
    - Les extensions gratuites
    - Les extensions payantes
  - Configurer WordPress
    - Modifier les permaliens
    - Personnaliser le blog
    - Ajouter des widgets
    - Ajouter un plugin
    - Créer une page A propos
    - Modifier les informations d'utilisateur
    - Configurer Yoast SEO

Module 3 : Créer du contenu
- Trouver des idées d'articles

- Utiliser kwfinder
- Utiliser Ubersuggest gratuit

- La rédaction
  - Page ou article ?
  - Déléguer le contenu
  - Proposer l'écriture sur son blog
  - Rédiger un article de qualité
    - Créer le plan de l'article
    - L'introduction
    - La conclusion
    - Tu, Vous, Je ?
    - Être le meilleur

Module 4 : Attirer du trafic qualifié vers son site et le convertir en clients.

- Viser la qualité, pas la quantité !
  - Choisir des mots clés avec intention d'achat
  - Types de mots clés
    - Mots clés transactionnels
    - Mots clés produits
    - Mots clés questions/tutoriels
    - Mots clés génériques
    - Mots clés gratuits
- Travailler son référencement naturel
  - Base SEO 1 : rédiger les articles à partir d'un mot clé
  - Base SEO numéro 2 : une page, un mot clé visé
  - Base SEO numéro 3 : chaque page importante doit avoir du contenu de qualité
  - Base SEO numéro 4 : mettre du texte sur la home page
  - Structure en silo
    - Structurer les silos (maillage interne)
    - Structure des articles
    - Remplir les balises meta description et meta title avec Yoast SEO.
    - Désindexer les pages sans valeur
- Passer plus de temps à faire la promotion de ses articles qu'à en rédiger.
  - Netlinking
    - Backlink
    - Qualité du lien
      - Connaître le trafic d'un site avec Semrush

- Connaître le trafic d'un site avec SimilarWeb
- Trouver des liens
  - Les concurrents
  - Google
  - Échange de liens
  - Article invité
    - Blogueurs ouverts aux articles invités
    - Blogueurs pas forcément intéressés par les articles invités
  - Achat de liens
- Nombre de liens à obtenir
- Ancre optimisée ou non optimisée ?

Aller plus loin en SEO

- Indexer son blog
  - Créer un compte analytics
  - Créer un compte search console
  - Ajouter un sitemap sur search consoles
  - Ajouter un plan du site dans le footer (pied de page)
  - Créer un plan du site
  - Ajouter les notes sur les articles
  - Améliorer l'expérience utilisateur
- Améliorer le taux de clics des positions dans les résultats de recherche
- Comment améliorer le CTR de tes positions ?
- Améliorer ses positions sur un mot clé précis

Module 5 : Monétisation

- Affiliation
  - Proposer des produits testés ou de confiance
  - Outils
    - Plugin nofollow
    - Pretty links
      - Créer un lien avec Pretty links
      - Version payante de Pretty links : bonne ou mauvaise idée ?
    - Plugin AAWP
  - Choisir de grosses commissions
- S'inscrire sur les plateformes d'affiliation
- Sélectionner un programme d'affiliation
  - EPC (earning per clic)
  - Taux de transformation
  - Commission

Promouvoir ses programmes d'affiliation dans son contenu
    Appel à l'action
    Différencier les liens en fonction du canal utilisé
Google AdSense
Analyser les programmes qui fonctionnent
    Types de contenus qui convertissent bien en affiliation
Gagner plus avec l'affiliation
    Question pop-up
    Le parrainage
    YouTube
        Comment se positionner sur YouTube
    Augmenter son trafic et ses ventes : quelles plateformes ?
Déléguer la création de contenu

AFFILIATION POWER: Vivre de son blog sans créer de produits

C’est quoi l’affiliation ?

L’affiliation, c’est le fait de proposer à ton audience les produits des autres. Dès qu’une personne effectue un achat en passant par l’un de tes liens, tu touches une commission. Généralement, cette commission est un pourcentage du montant de la commande. En fonction de la typologie de produit, ce montant peut être plus ou moins important. Par exemple, sur les produits physiques, cela peut aller de 2% à 15% et sur les produits dématérialisés (logiciels, services, formations), cela peut aller de 20% jusqu’à 50-70% parfois.

Pourquoi est-ce un bon moyen de gagner de l’argent ?

Quand tu te lances, tu n’as pas forcément le temps ni l’envie de créer tes propres produits. Surtout, tu ne sais pas ce que veut ton audience. Plutôt que de créer tes produits, tu vas donc proposer les produits des autres. Si l’un d'entre eux ne fonctionne pas, tu peux facilement le remplacer par un autre. L’offre de produits est immense en affiliation alors qu'il te faudrait des mois et des mois pour créer plusieurs offres. Au lieu d’attendre, tu vas en proposer plusieurs et par la suite seulement, en analysant tes ventes, tu pourras créer tes propres produits pour augmenter ton chiffre d’affaires. De plus, tu vas renvoyer vers des produits qui ont fait leurs preuves, avec des tunnels de vente qui fonctionnent, alors qu'en créant le tien de toutes pièces, cela mettrait du temps avant qu’il fonctionne.
Surtout, l’affiliation :

- C’est simple à comprendre.
- Tu peux facilement tout automatiser.
- Tu peux facilement déléguer plein de tâches.
- Les efforts que tu fournis s'accumulent et les résultats ne cessent d’augmenter.
- Tu es libre géographiquement.
- C’est littéralement passif, pas de clients à gérer.
- Pas besoin de payer pour des outils très chers.

Bref, la liste est longue... On va entrer dans le vif du sujet.

Module 1 : Trouver un sujet de blog

Je vois beaucoup de nouveaux entrepreneurs à la recherche de l'idée du siècle. Ils veulent créer un site dans un secteur avec peu de concurrence, mais c'est une erreur. La présence de la concurrence est importante, ça signifie qu'il y a un marché. Créer un blog dans une niche peu connue va être compliqué car le marché n'est pas encore créé, le volume de recherche sur Google est faible et les gens peut-être pas encore prêts à payer pour ça. Tu dois donc aller dans une niche qui a déjà fait ses preuves et faire du contenu de qualité pour te démarquer de la concurrence. Pour choisir ta niche, pars de tes compétences et/ou passions, liste-les sur une feuille puis analyse si ces niches sont intéressantes ou non.

Selon moi, voici les **6 critères pour sélectionner une niche** :

- répondre à un problème ;
- un volume de recherche intéressant ;
- une niche ni trop large, ni trop petite ;
- aimer la niche que tu as choisie ;
- la présence ou non de programmes d'affiliation ;
- la tendance.

Répondre à un besoin/problème

Les gens achètent des produits qui répondent à un besoin/problème. Tu dois proposer un produit qui offre une solution à ton audience. La niche argent (immobilier, bourse…) répond aux besoins des personnes de gagner plus d'argent pour diverses raisons comme la liberté financière, pouvoir quitter son job, profiter de ses proches. Quelqu'un qui a un problème, dès lors que tu vas lui offrir la solution à son problème, ne va pas hésiter une seule seconde à passer commande via ton lien. Par exemple, ton blog peut aider les tennismen à devenir meilleurs. Tu peux aussi avoir un blog qui aide les femmes/hommes jaloux à ne plus l'être ou les internautes à récupérer leur ex. Tu vois où je veux en venir ? Ton blog doit aider les gens à quelque chose et tu dois leur proposer la solution qui fonctionne ! C'est encore mieux si tu as testé toi-même cette solution.

Volume de recherche du mot clé principal

Sachant que 90% de ton trafic va provenir de Google via le référencement naturel, tu dois connaître le volume de recherche sur ton mot clé principal. Tu dois avoir un mot clé au moins recherché 2000 fois sur Google, l'idéal étant entre **2000 et 10 000 recherches sur Google**. Si tu vises une niche très peu recherchée, tu vas vite être limité dans les sujets d'articles et recevoir peu de trafic. Qui dit peu de trafic, dit peu de chiffre d'affaires…

Voici comment connaître le volume de recherche d'un mot clé : en tapant ton mot clé sur Ubersuggest, l'information est donnée.

Analyser la concurrence de la niche

Tu vas analyser la concurrence de ton mot clé principal et donc de ta niche.

Je te propose d'utiliser l'un des 2 outils que je vais te présenter pour analyser la concurrence de ta niche : Kwfinder ou Ubersuggest. On verra plus tard dans le livre comment utiliser Ubersuggest.

Kwfinder

Kwfinder est un outil d'analyse de compétitivité d'un mot clé. Il donne une note au mot clé et plus celle-ci est basse, moins le mot clé est concurrentiel. A l'inverse, plus le mot clé est élevé, plus c'est concurrentiel. En plus de la note, Kwfinder a mis en place un code couleur :

- Vert foncé : une note de difficulté inférieure à 20, qui signifie que c'est un mot clé avec une très faible concurrence.
- Vert clair : une note de difficulté comprise entre 20 et 40, qui signifie que c'est un mot clé à peine plus concurrentiel. Toujours très intéressant.
- Orange clair : une note de difficulté entre 40 et 50, ce qui signifie que la compétition commence à être un peu plus féroce, mais qu'avec un peu de temps et de travail, il sera possible pour un bon site de s'en sortir. La patience sera cependant un atout important !
- Orange foncé puis rouge : des notes de difficulté au-delà de 50 qui signifient tout simplement que c'est une mauvaise idée d'essayer de placer ton site sur ces requêtes, elles sont super concurrentielles !

Privilégie une niche dont le mot clé est vert, le reste est très concurrentiel et te demandera trop de travail pour te positionner.

Sélectionner une niche ni trop large, ni trop petite

Pour attirer une audience qualifiée, tu dois choisir une niche ciblée. Si par exemple tu es dans la niche argent, ne parle pas d'argent en règle générale car ça va t'être compliqué de te positionner sur Google. Si en revanche tu parles d'immobilier, il te sera plus facile de te positionner et surtout ton trafic sera plus qualifié. En plus, tu vas pouvoir proposer des produits et formations en relation avec l'immobilier, ton taux de transformation sera plus important. J'ai par exemple un site généraliste sur l'argent sur lequel j'ai beaucoup de trafic mais qu'il est difficile de convertir. Pourquoi, tu vas me dire ? Parce que mes articles sont trop larges. Je ne cible pas en amont mon audience : certains sont intéressés par l'immobilier, d'autres par le dropshipping, d'autres par la gestion budgétaire, etc. C'est donc impératif de cibler un niche ni trop large ni trop petite. Par exemple, si ta niche c'est la santé, tu vas pouvoir faire un blog sur la nourriture light ou le paléo, le crossfit... Il faut te spécialiser dans quelque chose pour obtenir du trafic qualifié et montrer ton autorité sur le sujet en question.

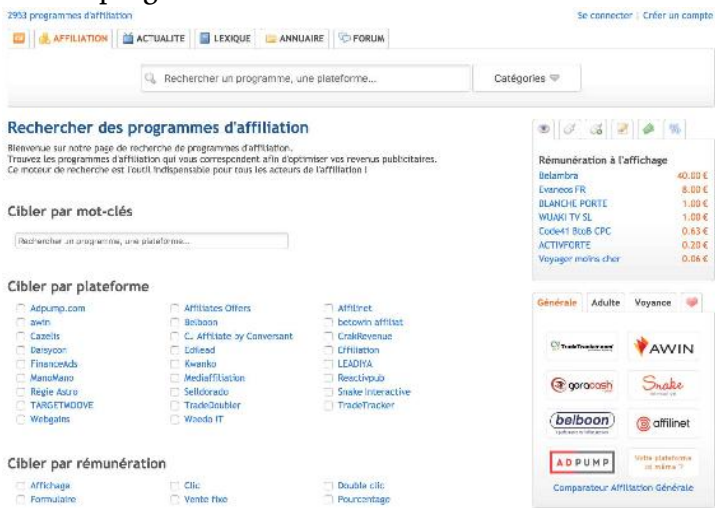
Aimer la niche choisie

Ça, c’est primordial ! J’en ai parlé juste avant, on va pas se le cacher, cela va prendre plusieurs mois avant que tu commences à avoir du trafic et te fasses tes premiers euros. Il te faut donc créer un blog dans une niche que tu aimes, soit parce que c’est ta passion, soit parce que c'est ton domaine de compétence. Selon moi, c’est le seul moyen de tenir sur la longueur.

Si tu n'as toujours pas d’idée de blog, je t’invite à lire mon livre qui te donne 88 idées de business rentable.

Avoir des programmes d'affiliation à proposer

Dans ta niche, il faut que tu aies des programmes en affiliation à proposer. Tu vas donc regarder le nombre de programmes dans ta niche et les commissions proposées. Cela serait trop chronophage de t'inscrire maintenant sur toutes les plateformes. Heureusement, j'ai une solution ! Tu vas te rendre sur le site clubaffiliation.com, il répertorie tous les programmes d'affiliation qui sont présents sur toutes les plateformes. Puis, tu vas aller dans l'onglet affiliation > rechercher des programmes d'affiliation.



Sur cette page, tu vas pouvoir sélectionner les programmes par rapport à une catégorie. Tu vas donc sélectionner la ou les catégories qui se rapprochent le plus de ta niche pour voir les différents programmes.

Tu dois comprendre une chose : ce qui est important, c'est la présence de nombreux programmes. Plus tu as de programmes, plus c'est bon signe ! Surtout, ce qui est important, c'est la rémunération. Je te conseille vraiment de privilégier des **grosses commissions à partir de 5€**. En dessous, tu vas devoir faire énormément de trafic et de ventes pour bien gagner. Plus la commission est élevée, mieux c'est !

Par contre, à ce stade, il est difficile de savoir si les programmes d'affiliation marchent. Il va falloir constamment tester pour connaître les meilleurs programmes, ceux qui marchent le mieux.

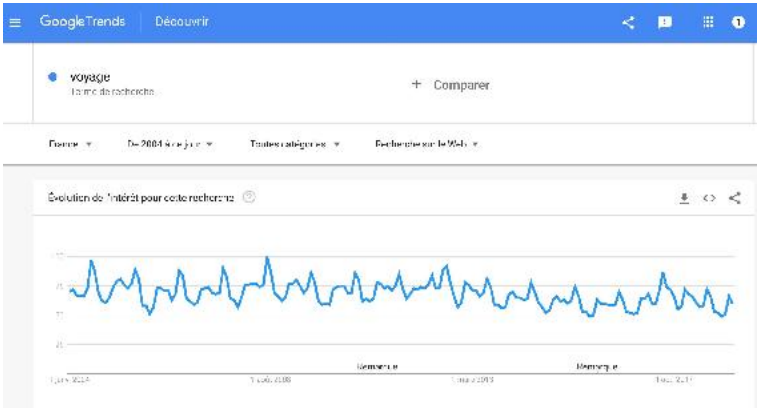
La tendance

Certaines niches ont une saisonnalité, tu dois le savoir, car ça risque de jouer sur tes commissions. Si tu choisis une niche liée à une saison, tu peux être sûr qu'à certains moments, tu auras moins de ventes. Moi, j'aime les mots clés qui sont recherchés toute l'année. Attention aussi à ne pas choisir une niche en déclin ! Imaginons que tu veuilles créer un blog sur le jeu Pokémon Go : tu vas te
rendre compte que le mot clé et donc ta niche intéressent beaucoup moins de gens qu'au lancement. C'est pourquoi il faut éviter de créer un blog sur un effet de mode, celui-ci finissant toujours par redescendre et intéresser beaucoup moins de monde. Pour analyser cela, tu vas utiliser Google trends.

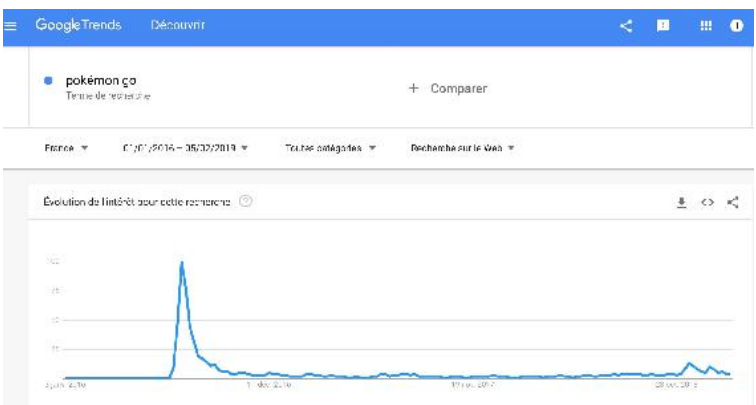
Google trends

Il te suffit de te rendre sur Google trends et taper le mot clé, tu vas alors analyser la tendance sur les 5 dernières années. Une courbe ascendante, c'est bon signe. A l'inverse, une courbe descendante, c'est mauvais signe. Dans ce dernier cas, je ne te conseille pas de te lancer. Lorsque le mot clé est saisonnier, tu vas voir la courbe atteindre des piques vers le haut et faire des chutes vers le bas en l'espace de quelques mois. Là, c'est à toi de voir si tu souhaites te positionner sur ce type de mot clé. La saisonnalité n'est pas forcément quelque chose de mauvais, il faut juste la prendre en compte.

Saisonnalité :



En déclin :



A ce stade, tu dois avoir ta niche rentable. Si ce n'est pas le cas, suis bien chaque étape une par une et ne passe pas à la suite avant de l'avoir trouvée.

En fonction de tous ces critères, tu sauras alors quelle niche lancer.

Module 2 : Créer ton blog

Ça y est, maintenant que tu as ton idée, tu vas créer ton blog !

Étape 1/ Choisir un nom de domaine

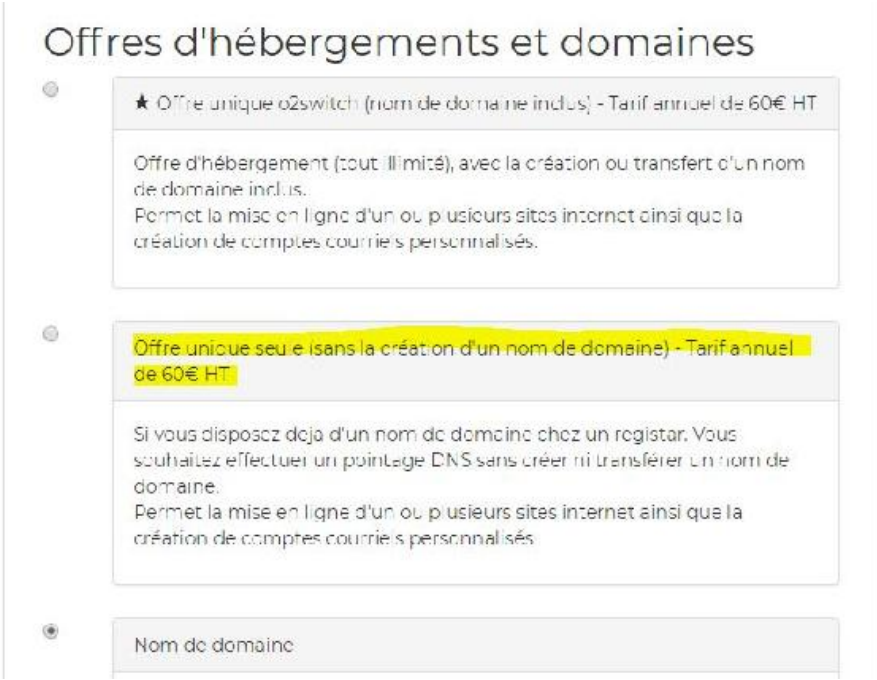
La première chose à faire, c'est de choisir ton nom de domaine. Moi, dès que j'ai l'idée pour mon blog, je prends directement mon nom de domaine. Ainsi, je suis sûr qu'il ne soit pas pris le jour où je veux ouvrir mon blog. Pour prendre ton nom de domaine, tu peux aller sur OVH. En tapant dans la barre de recherche, tu vas voir si le nom de domaine est disponible. Si c'est le cas, la mention disponible va s'afficher. Je ne vais pas entrer dans les détails dans cette partie, il n'y a rien de bien compliqué.

Pour ce qui est du choix du nom de domaine, il t'est propre. Tu es le seul à pouvoir savoir le nom de domaine que tu vas choisir. Je me permets de te conseiller un peu tout de même : privilégie un nom de domaine simple à retenir, évite les noms de domaine à rallonge du type « mon-super-blog-trop-cool.fr ». Plus il est court, plus c'est simple de le retenir et de le partager. En outre, privilégie un ndd de marque mais qui affiche ta spécialité. Je m'explique : si tu veux créer un blog dans la niche Afro, ne crée pas un ndd cheveux-afro.fr mais plutôt afrobeaute.fr. Ce nom de domaine fait moins commercial, plus joli et en plus si demain tu veux parler d'autre chose que des cheveux Afro sur ton blog, tu pourras parler au sens large de la beauté Afro. Ne te ferme donc pas des portes en choisissant un ndd trop spécifique, mais ajoute bien ta spécialité, ça va permettre à Google d'identifier ta niche. Ça y est, tu as ton nom de domaine ! On va alors passer à l'étape de l'hébergeur.

Etape 2/ Choisir un hébergeur

Tu as un vraiment un choix pléthorique d'hébergeurs WordPress. Désormais, la plupart proposent une installation facilitée de WordPress. L'hébergeur que j'utilise est o2switch. Pourquoi cet hébergeur ? Parce que c'est un hébergeur français, qui ne coûte pas très cher et parce que le support client est très réactif. C'est aussi une question d'habitude. Du coup, il va te falloir souscrire à o2switch. Rends-toi sur o2switch, clique sur "inscrivez-vous", remplis le formulaire et une fois que c'est fait, clique sur « commander un compte » :

Ce que j'aime bien avec o2switch, c'est qu'il n'y a pas 1000 offres comme sur certains autres hébergeurs Wordpress. Là, tu vas sélectionner "offre unique seule" :


Offres d'hébergements et domaines
★ Offre unique o2switch (nom de domaine inclus) - Tarif annuel de 60€ HT
Offre d'hébergement (tout illimité), avec la création ou transfert d'un nom de domaine inclus.
Permet la mise en ligne d'un ou plusieurs sites internet ainsi que la création de comptes courriels personnalisés.
Offre unique seule (sans la création d'un nom de domaine) - Tarif annuel de 60€ HT
Si vous disposez déjà d'un nom de domaine chez un registar. Vous souhaitez effectuer un pointage DNS sans créer ni transférer un nom de domaine.
Permet la mise en ligne d'un ou plusieurs sites internet ainsi que la création de comptes courriels personnalisés
Nom de domaine

Etant donné que tu as déjà pris le nom de domaine chez un registrar, c'est la solution à choisir. Si tu souhaitais directement prendre le nom de domaine chez o2switch, il aurait fallu sélectionner l'autre offre. Tu n'as plus qu'à aller au bout de l'inscription.

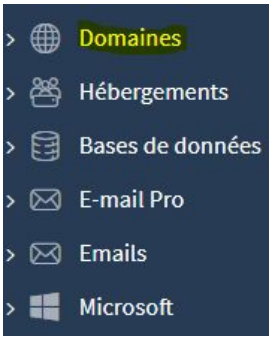
Une fois l'inscription terminée, tu vas recevoir un mail intitulé : « Bienvenue chez o2switch ».

Faire pointer le nom de domaine de OVH vers o2switch

Tu te souviens, tout à l'heure, tu as pris ton nom de domaine sur OVH, alors il va falloir pointer ton nom de domaine vers o2switch. Dans le mail que tu as reçu de la part d'o2switch, tu as une partie - serveurs DNS - :

- SERVEURS DNS -
Les serveurs listés ci-dessous permettent de lier un nom de domaine déposé chez un tiers à votre compte d'hébergement o2switch.
La procédure est alors expliquée ici :
https://faq.o2switch.fr/hebergement-mutualise/tutoriels-cpanel/domaines-compagnons
ns1.o2switch.net
ns2.o2switch.net

Pour ce faire, tu vas aller dans ton interface OVH et cliquer dans Domaines.



Tu vas sélectionner le ndd à modifier.

Ensuite, tu vas aller dans zone DNS et tu vas modifier les liens.

Tu vas ensuite cliquer sur “Modifier les serveurs DNS”.

Pour vous assurer du bon fonctionnement de votre configuration, vous pouvez utiliser cet outil de vérification DNS.
Serveur DNS
IP associée
ns112.ovh.net
dns112.ovh.net

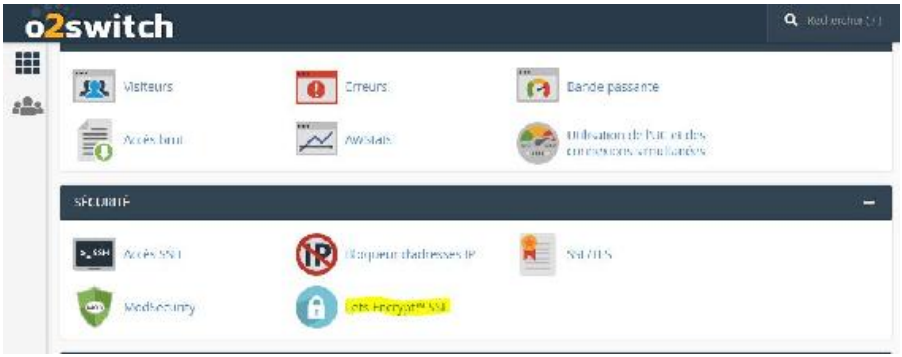
Mets ensuite les serveurs DNS d’OVH et valide. Il va falloir attendre quelques heures avant que le statut soit en “actif”. Pendant le temps durant lequel il ne sera pas actif, tu ne pourras pas encore voir ton blog Wordpress.

Pour vous assurer du bon fonctionnement de votre configuration, vous pouvez utiliser cet outil de vérification DNS.

Serveur DNS	IP associée	Statut
ns2.o2switch.net	-	Actif
ns1.o2switch.net	-	Actif

Etape 3/ Ajouter un certificat SSL

Sur o2switch, le certificat SSL est gratuit, alors autant en profiter… surtout que Google recommande que les sites soient en SSL. Tu vas donc devoir générer un certificat SSL. Toujours dans ton administration générale de compte web, tu vas pouvoir le faire très facilement.



Dans “sécurité”, tu vas voir « lets encrypt ». Tu n’as plus qu’à sélectionner ton nom de domaine et cliquer sur « générer ».

Etape 4/ Installer un blog WordPress avec o2switch

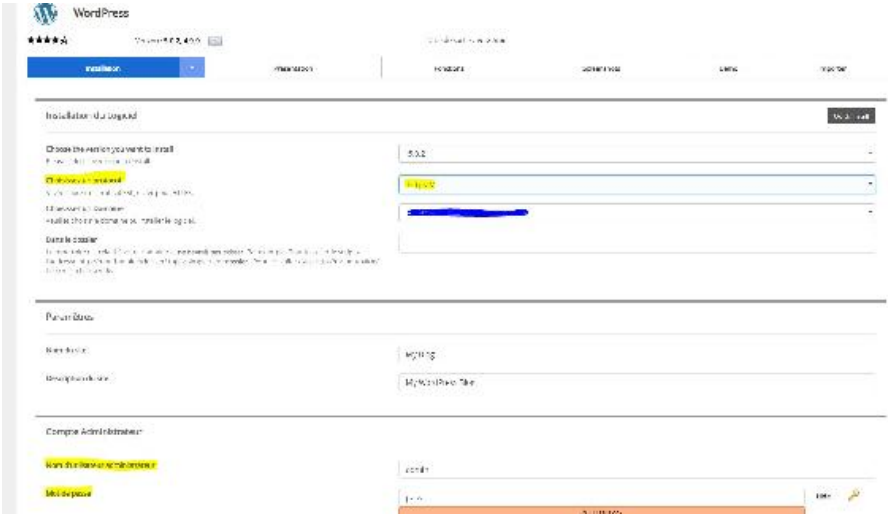
Dans le mail o2switch que tu viens de recevoir, tu as tous tes identifiants de connexion. Tu vas devoir te connecter sur ton administration générale de compte web.

- ADMINISTRATION GENERALE DU COMPTE WEB -
Un 'Cpanel' est disponible. Il vous permet de gérer l'ensemble de votre compte en tant que webmaster.
Vous pouvez y créer des bases de données SQL, des boites électroniques, FTP, ...
Son adresse est
Nom d'utilisateur (login) :
Mot de passe :

Tu n'as plus qu'à cliquer et te connecter en cliquant sur le lien présent dans le mail. Tu vas arriver sur l'interface ci-dessous : dans logiciel, clique sur "softaculous apps installer":

Tu vas arriver sur cette page :

Clique sur Wordpress > install.



Choisisi bien le “protocol https://”. Note le nom d’utilisateur de ton choix ainsi que le mot de passe. Note bien cela quelque part car tu ne vas pas recevoir de mail avec tes identifiants. Clique ensuite sur installation. Ça y est, ton blog est installé et tu as ton lien lien de connexion ! Généralement, c’est https://monsite.fr/wp-admin. En moins de 5 minutes, ton site WordPress est installé.

Etape 5/ Choisir un thème WordPress

Gratuit ou payant ?

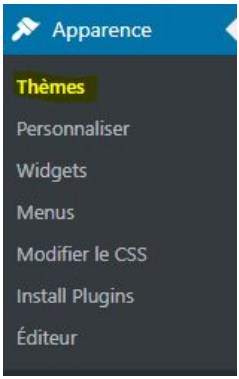
Selon moi, c'est une étape importante. Quand on se lance, on est vite attiré par les thèmes gratuits car on ne souhaite pas investir beaucoup d'argent. Je peux le comprendre, j'ai fait pareil... mais tu dois investir un minimum ! Tu peux trouver un thème entre 30 et 100$. Un thème gratuit va te faire perdre beaucoup de temps. : les thèmes gratuits ne sont pas facilement modifiables - tu vas devoir passer par le code pour chaque modification - et tu as très peu de fonctionnalités. Pour avoir un blog pro, avec de meilleures fonctionnalités, je te conseille vivement de passer par un thème payant. Pour la plupart de mes blogs, j'utilise Elegant themes. C'est une suite de thèmes. Pour le prix d'un seul, tu as le choix entre 80 thèmes. De plus, tu as des fonctionnalités très intéressantes. J'utilise aussi parfois la marketplace themeForest (plus de 44 000 thèmes WordPress proposés). Si tu souhaites savoir comment choisir ton thème WordPress, je t'invite à regarder ma vidéo sur le sujet : Choisir son thème WordPress

Installer un thème WordPress

Maintenant que tu as ton thème, on va voir comment l'ajouter sur ton blog. Tu as 2 façons de le faire : soit directement en allant dans Apparence > thèmes > ajouter, soit en ajoutant le fichier sur ton serveur via le FTP.

Ajouter le thème via l' interface WordPress

Voici la démarche à suivre : Apparence > thèmes > ajouter



Tu vas tomber sur cette page. Tu n'auras plus qu'à cliquer sur ajouter, puis ajouter ton fichier.

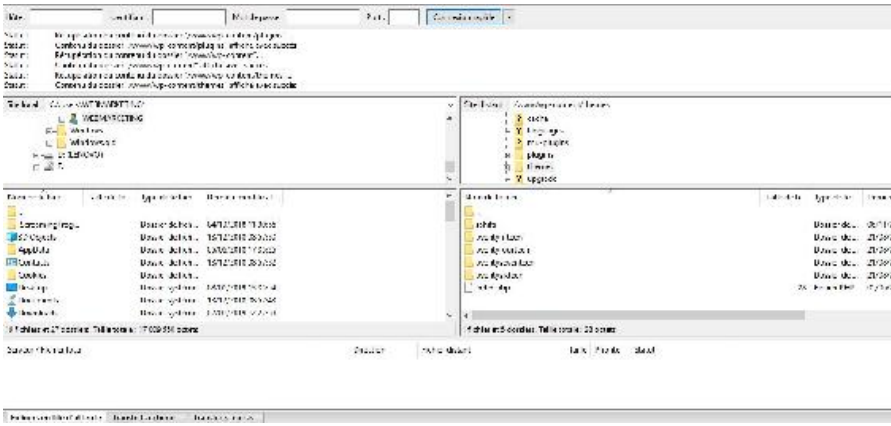
Cette méthode est très facile. Par contre, parfois, quand le thème est trop lourd, tu dois l'ajouter directement via ton serveur.

Ajouter le thème via le serveur FTP

Dans le mail que tu as reçu "bienvenue chez o2switch", tu as une partie FTP :

- ACCES FTP -
Le serveur FTP peut être utilisé afin de déposer vos données sur l'hébergement.
Vos fichiers doivent êtres déposés dans le répertoire /public_html
Hôte de connexion :
Nom d'utilisateur (login) :
Mot de passe :

Tu vas devoir déposer ton template dans le fichier thème.
Voici la démarche à suivre :



- Télécharge Filezilla.

- Entre tes identifiants de connexion fournis dans le mail puis clique sur wp-content > themes. Glisse alors le fichier dézippé dans ce dossier.

- Va ensuite sur ton back office WordPress et actualise la page. Tu devrais voir ton thème s'afficher.

Tu peux maintenant passer à la configuration de ton blog WordPress.

Si tu souhaites voir comment installer WordPress, j'ai aussi fait une vidéo : Regarder en vidéo comment installer Wordpress

Extensions WordPress

Maintenant, tu vas devoir configurer ta boutique car la configuration de base de WordPress n'est pas optimale, notamment au niveau SEO. Voici tout d'abord les plugins que je te conseille d'installer.

Les extensions gratuites

- Contact form 7 : permet de créer et d'intégrer facilement sur une page un formulaire de contact.

- Yoast SEO : l'un des meilleurs plugins SEO (référencement naturel sur WordPress).

- Table of Contents Plus : ce plugin te permet de mettre un sommaire en début d'article, idéal pour aider le lecteur à trouver ce qu'il cherche.

- Akisnet : filtre les commentaires de spam qu'on reçoit très souvent.

- AD inserter : permet d'ajouter rapidement n'importe quel code à n'importe quel endroit du site, idéal pour ajouter par exemple la publicité Google adsense ou des bannières en affiliation.

- Cookie Notice : permet d'ajouter un bandeau cookie, indispensable depuis la loi Alur.

- Display widgets : permet de déterminer quels widgets tu souhaites afficher en fonction de la page.

- KK star rating : système de notation des articles.

- Loco translate : permet de traduire l'ensemble des éléments du site.

- Q2W3 Fixed Widget : permet à un widget de toujours s'afficher sur la page quand on scrolle avec la souris.

- Social Warfare : plugin de partage avec compteur de likes.

- Subscribe to Comments Reloaded : permet de recevoir une notification dès qu'un nouveau commentaire est ajouté sur un article.

- WP Backlinks : liste l'ensemble des sites qui font des liens vers le tien.

- WP rocket : améliore la vitesse de ton site.

- WP Sitemap Page : permet de configurer et d'ajouter facilement un plan du site dans une page.

- Pretty links : gestion des liens affiliés.

- Redirection : module de redirection de page.

- YARPP – Yet another related posts plugin : articles connexes dans les articles.

- Google XML Sitemaps : ce plugin permet de créer un sitemap que tu peux ensuite utiliser pour soumettre ton site auprès de

Google.

- Really Simple SSL : c'est le plugin qui va permettre à ton site d'être en "https", ce qui est bien vu par Google.

- Wordfence ou Sucuri : ces extensions sécurisent ton site, cela va éviter les attaques pirates pour obtenir ton mot de passe.

- Table Press : cette extension va te permettre de créer des tableaux comparatifs dans tes articles.

- Sauvegarde UpdraftPlus : en cas de problème sur ton site (attaque, panne…), tu as toujours une sauvegarde de ton site. Tu peux enregistrer ta sauvegarde tous les mois sur DropBox ou Google drive.

Les extensions payantes

- WP-Rocket version complète : la version payante offre simplement plus d'options pour optimiser la vitesse de ton site. Pas obligatoire pour te lancer, mais un joli plus pour le futur.
- AAWP : une extension qui est devenue quasi indispensable pour tous les sites qui vendent des produits Amazon ! Tout comme Table Press présenté plus haut, AAWP permet de faire des tableaux comparatifs, mais pas que ! Il va piocher directement sur amazon.fr pour intégrer les produits sur tes pages, sans avoir à passer par le site amazon, ni télécharger des images, ni créer toi-même tes liens affiliés, etc.
- KK star rating : système de notation des articles, cela contribue à améliorer ton taux de clics sur les résultats de Google.
- Loco translate : permet de traduire l'ensemble des éléments du site.

A noter : cette liste de plugins peut varier en fonction de tes besoins, pense bien à supprimer ceux que tu n'utilises pas.

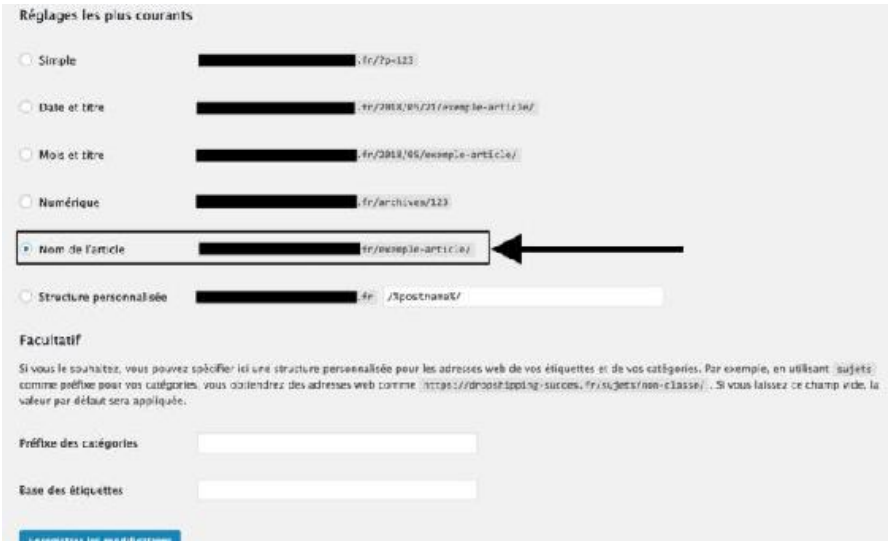
Configurer WordPress

Maintenant que tu as choisi ton sujet de blog et ton nom de domaine, que tu as pris ce nom de domaine puis installé WordPress ainsi qu'un thème, il te faut configurer WordPress.

Modifier les permaliens

Selon moi, la première chose à faire est de changer les URL de tes

articles. Pour cela, clique dans “réglages” dans le menu de gauche et sur “permaliens”, puis clique sur “nom de l’article” et enregistre les modifications.



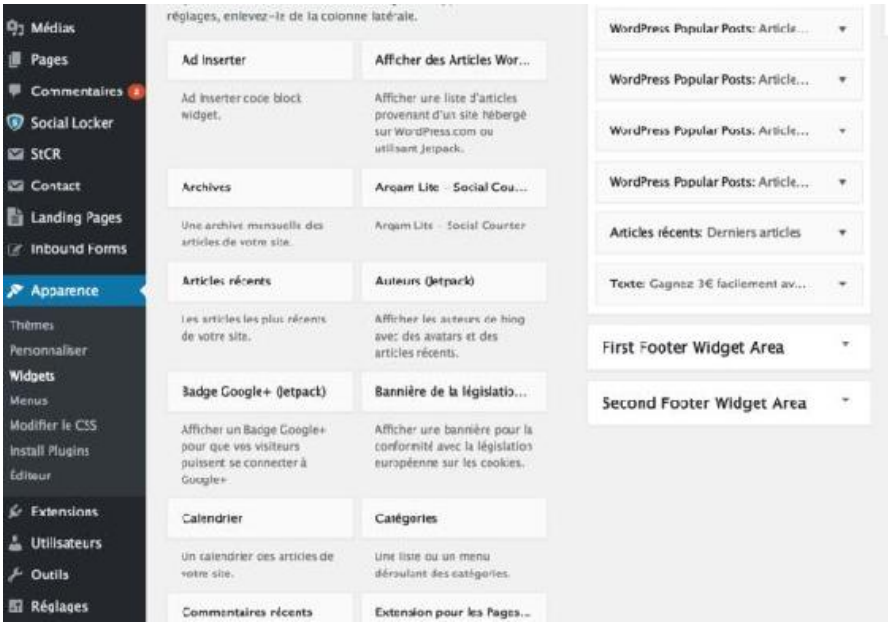
Ça va t’éviter d’avoir des URL à rallonge du type : nom-de-domaine-.fr/categorie/nom-de-larticle
ou nom-de-domaine-.fr/2018/05/nom-de-larticle

Personnaliser le blog

Tu peux personnaliser ton site en cliquant dans le menu de gauche sur “apparence” >”personnaliser une interface”. Cela va afficher et te permettre de modifier le nom de ton site, le slogan et le menu. Tu pourras également déterminer quelle page utiliser pour la page d’accueil et quelle page sera la page de blog.

Ajouter des widgets

Toujours dans apparence, tu cliques sur “widget”. Tu peux ensuite ajouter des widgets qui s’afficheront soit à gauche de ton thème, soit à droite, en fonction de la configuration de celui-ci.



Tu auras la liste des plugins que tu pourras installer. Si tu as bien fait ta maquette, tu n’auras aucun mal à savoir quoi rajouter à cet endroit.

Ajouter un plugin

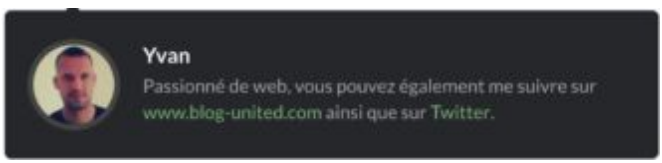
Pour ajouter un plugin, tu as 2 possibilités : soit tu as déjà le fichier et dans ce cas tu peux cliquer sur l’onglet “extensions”, puis “ajouter”. A droite “d’ajouter une extension”, tu as un bouton “mettre une extension en ligne”. Tu n’as plus qu’à ajouter le fichier. Tu pourras alors configurer le module, soit dans “réglages”, soit directement dans le menu. Un onglet avec le nom du module va se créer.
Si tu n’as pas le fichier, tu peux, via le moteur de recherche, chercher le module que tu veux.

Créer une page A propos

La page à propos est une page indispensable selon moi car c'est là que tu vas pouvoir expliquer qui tu es, ce que tu vas pouvoir apporter à tes visiteurs et surtout pourquoi tu es légitime sur le sujet. Je te conseille de prendre du temps pour rédiger cette page et surtout de l'afficher dans une zone visible de ton blog.
Pour rédiger une page, clique sur pages > ajouter.

Modifier les informations d'utilisateur

Ça reprends un peu le principe de la page A propos. Sur chaque article s'affiche un bloc auteur avec le nom de l'auteur ainsi qu'une petite présentation. Voici le bloc auteur du blog :



Cela permet aux lecteurs qui arrivent directement sur un article de savoir à qui ils ont affaire, ainsi que d'humaniser ton blog.
Pour modifier les informations d'utilisateur, clique dans le menu sur utilisateurs > modifier les utilisateurs. Tu n'as plus qu'à remplir les différentes informations demandées comme ta biographie, ta photo, l'URL de tes autres sites et réseaux sociaux.

Configurer Yoast SEO

Normalement, tu as téléchargé Yoast SEO car ce plugin est indispensable pour ton SEO. On va voir comment le configurer. Tu vas devoir aller dans le menu de Wordpress > SEO > réglages SEO > Médias. Tu vas voir ceci :

URL de médias et fichiers joints
Lorsque vous téléversez un média dans WordPress (une image ou une vidéo par exemple), il crée également une URL de fichier joint. Ces pages sont relativement vides : elles contiennent le média et éventuellement un titre si vous en avez renseigné un. C'est pour cette raison que si vous n'utilisez pas les fichiers joints, il vaut mieux les désactiver et les rediriger vers les médias.
Nous vous recommandons de sélectionner « Oui ».
Rediriger les URL des fichiers joints aux médias ?
Oui
Non

Clique sur Oui, ça va t'éviter de créer une page indexable à chaque fois que tu téléchargeras une photo. Je ne sais pas trop pourquoi, à chaque fois que tu télécharge une photo sur WordPress, cela crée une page uniquement avec cette photo. Inutile de te dire que cette page n'a aucune valeur. Au contraire, cela peut être néfaste pour ton SEO. En cliquant sur oui, Yoast va rediriger le lien vers le fichier joint. Fais-le dès le début !

Ensuite, va dans la partie taxonomies :

Tu vas cliquer sur « non » à "afficher les archives de l'auteur dans les moteurs de recherche". Yoast va donc désindexer ces pages de faible qualité. Fais la même chose pour le bouton juste en bas.

Réglages des archives d'auteur
Archives d'auteur
Activé
Désactivé
Afficher les Archives de l'auteur dans les résultats de recherche ?
Oui
Non
Afficher les archives d'auteurs sans publication dans les résultats de recherche ?
Oui
Non
Méta titre
Insérez des variables de métadonnées
Name , Auteur à Titre du site Page
Méta description
Insérez des variables de métadonnées
Modifiez votre méta description en l'éditant ici

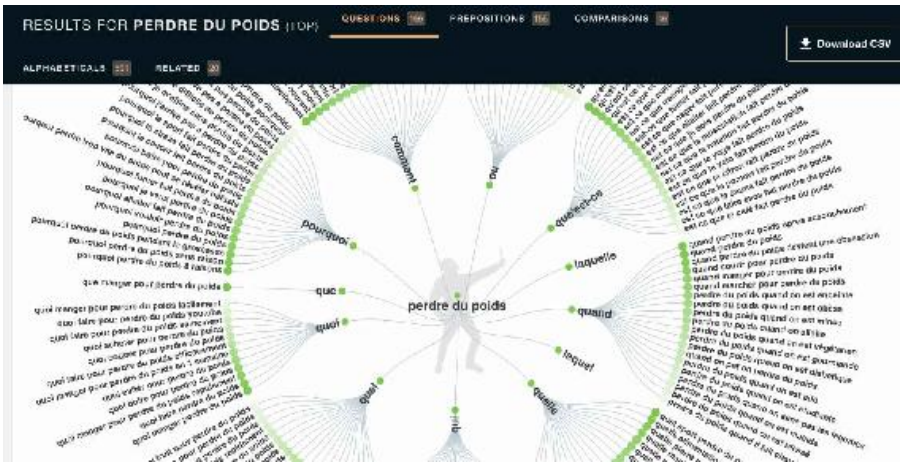
Étiquettes (post_tag)
Afficher les Étiquettes dans les résultats de recherche ?
Oui
Non
Méta titre
Insérez des variables de métadonnées
Term title Archives Page Séparateur Titre du site
Méta description
Insérez des variables de métadonnées
Modifiez votre méta description en l'éditant ici
Gestionnaire de métadonnées de Yoast SEO
Afficher
Masquer

Là encore, on s'attaque aux pages de faible qualités. Les étiquettes en font partie : clique « non » à la partie « afficher les étiquettes dans les résultats de recherche.»

Module 3 : Créer du contenu

Trouver des idées d'articles

Maintenant que tu as ta niche et que tu es inscrit sur plusieurs plateformes d'affiliation, tu vas commencer à rédiger du contenu. Là, ce que tu vas devoir faire, c'est cibler ton contenu pour ne viser que des gens intéressés. Il va falloir que tu trouves les questions que se pose ton audience. En répondant à ses questions, tu vas attirer sur tes articles uniquement du trafic qualifié. Le trafic qualifié est primordial pour obtenir de meilleurs taux de clics sur tes liens affiliés et donc améliorer ton chiffre d'affaires. Pour connaître les questions que se posent mon audience, j'utilise l'excellent outil answerthepublic. Voici comment utiliser cet outil : il te suffit de taper ton mot clé principal, mettre en français et de cliquer sur valider. D'un coup, cet outil va te donner des centaines d'idées d'articles dans ta niche. Exporte le tout en csv.



Par contre, avec answerthepublic, tu ne connais ni le volume de recherche des mots clés, ni la concurrence. Ces informations sont toutefois très importantes, surtout lorsque tu viens de lancer ton blog, pour pouvoir te positionner sur Google plus facilement. On va donc voir comment les connaître..

Il existe plusieurs autres outils pour avoir des idées d'articles. Tu peux utiliser kwfinder (outil payant mais utilisable en version limitée) ou

l'outil Ubersuggest. Tu peux aussi t'inspirer de tes "concurrents" et des recherches associées sur Google. Je vais t'expliquer comment faire avec chacun des outils.

Utiliser kwfinder

Rends-toi sur Kwfinder. Tu vas tomber sur cette page :

Find long tail keywords with low SEO difficulty
KWfinder is an easy-to-use keyword research tool bringing perfect keyword ideas.
Find keywords

Tape ensuite ton mot clé principal, tu vas ensuite voir cette page :

1/ C'est le mot clé que tu as tapé.
2/ L'outil te donne plein d'autres idées de mots clés.
3/ C'est l'indicateur de concurrence. Dans le cas du mot clé dans la capture d'écran juste en haut, il indique que c'est "possible" mais que ça sera tout de même compliqué.
4/ Les 10 positions telles qu'elles sont présentées sur Google à l'instant T.
5/ Le volume de recherche mois après mois pour déterminer si le mot clé a une saisonnalité.

→ Privilégie des mots clés dans le vert

Tu vas sélectionner tous les mots clés que t'a donnés l'outil. Tu peux exporter ça dans un fichier CSV. Profites-en pour ajouter les mots clés dans le fichier que tu as déjà généré avec answerthepublic.

Utiliser Ubersuggest gratuit

Rends-toi sur le site Ubbersuggest. Tu vas arriver ici :

Là encore, tu vas taper ton mot clé principal et arriver sur cette page :

L'outil te donne le volume de recherche et le coût par clic. C'est pas mal pour te rendre compte si Google adsense est intéressant. L'outil te donne aussi la difficulté SEO. Le code couleur est le même que celui de Kwfinder : lorsque c'est vert, c'est bien ; quand c'est orange, ça commence à devenir difficile ; en rouge, c'est très difficile. Dans le menu de gauche, en cliquant, tu pourras obtenir des idées de mots clés. Tu pourras ensuite sélectionner ceux qui t'intéressent. Ajoute-les dans ton fichier Excel. Supprime les doublons et trie tes mots clés par volume de recherche, du plus grand au plus petit. Tu vas commencer par le mot clé qui a le plus de volume et qui a le moins de

concurrence, puis tu vas faire comme ça pour chaque nouvel article. Ainsi, tu seras sûr de rédiger des articles avec un bon volume de recherche mais peu concurrentiels.

Pour les mots clés que tu as trouvés avec l'outil answerthepublic, tu vas rédiger de temps en temps des articles en faisant attention de voir s'il y a du volume de recherche pour eux., Avant de rédiger, tu vas ajouter le mot clé en question dans ubersuggest, par exemple, et il te donnera le volume de recherche ainsi que la concurrence de ce mot clé. Le but est de rédiger le plus possible.

A savoir : il est important de rédiger un article sur un sujet recherché sur Google, sinon tu risques de rédiger pour rien.

La rédaction

Page ou article ?

C'est une question qu'on me pose souvent : quand doit-on créer une page ou un article ? Honnêtement, les 2 marchent très bien. Cela dépend surtout du but recherché. Une page est très utile lorsqu'on souhaite vendre ses propres produits. Je suis plus un partisan de l'article, ça fait moins commercial, mais effectivement le sidebar (widget) peut distraire le lecteur et il peut finir par partir sans cliquer sur tes liens d'affiliation. J'ai tendance à dire que je crée des pages lorsque je souhaite me positionner sur mes mots clés principaux et que ces pages sont accessibles dans mon menu, mais honnêtement, cela ne change rien. Le plus important va être la qualité de ton contenu et ta stratégie d'affiliation.

Pour rédiger tes articles, tu peux le faire de 3 façons :

- En déléguer une partie sur des plateformes comme 5euros.com : coût d'environ 30€ pour 2000 mots.
- Rédiger toi-même (pour les articles les plus complexes).
- Proposer à des blogueurs de rédiger sur ton site.

Délèguer le contenu

Quand tu te lanceras, je te conseille de rédiger toi-même. De toute façon, tes finances ne te permettront pas forcément de déléguer. Par contre, dès que tu obtiendras tes premiers revenus, délègue une partie de ton contenu. Je ne te parle pas des articles qui demandent une vraie expertise, mais certains sujets peuvent être traités de manière plus légère et n'importe quel rédacteur pourra alors rédiger ton article. Je te vois déjà en train de dire « Déléguer, c'est pas bien ! » Il faut t'enlever cette croyance de la tête. Déléguer va te permettre d'aller plus vite, d'obtenir plus de trafic et donc de gagner plus. Penses-tu que la plupart des journaux et des magazines sur Internet ne délèguent pas leurs articles à des pigistes ? C'est monnaie courante ! Attention, je ne te dis pas de déléguer et publier sans regarder si le texte est de qualité, il en va de l'image de ton blog. Avant de publier l'article, tu vas le contrôler et améliorer certains points qui le méritent. Malgré ça, tu vas gagner un temps fou, notamment le temps de recherche qui est assez chronophage quand on rédige des articles.

Une fois que tu auras constitué des revenus intéressants, tu pourras, si tu le souhaites, déléguer la totalité de tes articles. Tu pourras alors te concentrer sur la création de nouveaux sites pour encore augmenter

tes revenus.

Proposer l'écriture sur son blog

Pour avoir du contenu, tu peux aussi (attention, ça va demander d'avoir un certain niveau de trafic) contacter directement les blogueurs pour leur proposer d'écrire chez toi. J'ai testé cette méthode, elle donne de gros résultats. Je voulais du texte sur un sujet bien précis pour lequel je n'avais pas d'expertise mais où s'appliquaient de grosses commissions. Du coup, j'ai recherché sur Google les blogs qui se positionnaient sur le sujet. Je les ai contactés en leur proposant d'écrire chez moi. En contrepartie, je leur proposais l'opportunité d'ajouter un lien vers leur blog depuis cet article publié sur mon blog. Ayant un bon trafic, beaucoup ont accepté.

A savoir : cette technique est à utiliser uniquement au bout d'un moment, quand tu as un certain trafic.

Rédiger un article de qualité

Créer le plan de l'article

Contrairement à ce que l'on pense, lorsqu'on se lance dans le blogging, on n'a pas besoin d'être un expert dans le domaine. Si on va chercher la bonne information et si on structure bien son contenu, ce contenu va être de qualité. Voici par exemple comment je fais pour rédiger un article. Je commence par la création du plan, c'est l'une des étapes les plus importantes.

Voici comment je fais :

1/ Je tape le mot clé visé et j'ouvre les 20 premiers résultats.
2/ Je prends chaque titre et sous-titre de chaque article, j'enlève les doublons puis je structure le tout dans une suite logique
3/ J'ajoute des points qui n'ont pas été abordés mais qui me semblent importants.

Une fois que j'ai fait ça, je peux commencer à rédiger mon article.

Voici où tu dois aller pour rédiger ton premier article :

L'article que tu rédiges doit impérativement répondre à un problème/ frustration/besoin du lecteur, c'est la base pour que tes liens d'affiliation performent bien.
Le titre est très important, rédige donc des titres qui donnent envie d'en lire plus.

L'introduction

L'introduction doit expliquer la problématique du lecteur. Tu dois faire preuve d'empathie et lui expliquer synthétiquement comment il va pouvoir solutionner son problème.

Bien aérer son contenu, ajouter des visuels
Pense à bien aérer ton contenu. Les pavés de texte ont tendance à fatiguer le lecteur qui risque de partir aussi vite qu'il est arrivé. Saute des lignes, mets des bullet points, ajoute des visuels et même des vidéos.

La conclusion

Ta conclusion doit récapituler ce que tu as dis dans l'article. Le lecteur doit tout comprendre en ne lisant que ta conclusion. Très important : n'hésite pas à faire un appel à l'action à la fin de ton article, en l'invitant par exemple à mettre un commentaire, à partager l'article ou à tester la solution dont tu as parlé dans ton article.

Tu, Vous, Je ?

Là aussi, c'est une question qu'on me pose souvent : doit-on dire tu ou je ? Cela va dépendre de la niche que tu as choisie. Le je permet d'avoir une conversation personnalisée avec le lecteur. Comme tu le vois, j'utilise aussi bien le je que le tu, mais c'est avant tout parce que je suis plus à l'aise comme ça, quand ça s'apparente à une conversation. Par contre, si tu es dans une niche comme la santé par exemple, tu ne pourras pas tutoyer tes lecteurs. En fonction de la niche, et selon si tu es plus à l'aise avec le tu ou le vous, tu vas opter pour l'un ou pour l'autre.

Être le meilleur

Tu dois rédiger de meilleurs articles que tes concurrents. Selon moi,

tes textes doivent faire au minimum 1000 mots. Pars même sur 2000 mots ! Sur Google, c'est la qualité qui est prônée : plus tu vas ajouter du contenu qualitatif, plus il va être facile de te positionner.

A savoir : plus le mot clé que tu vises est concurrentiel, plus tu vas devoir avoir un contenu qualitatif (donc long). Certains de mes articles font plus de 4000 mots. Alors, je le répète, fais de la qualité ! Tu seras récompensé !

Là, tu dois comprendre que c'est l'une des étapes les plus importantes. Sans trafic, tu ne risques pas de gagner de l'argent ! Tu dois passer plus de temps à faire la promotion qu'à rédiger.

Pour faire cela, j'ai mis en place une routine d'écriture et de promotion. Pendant 1 semaine à 10 jours, je rédige mon contenu du mois (environ 4 articles). Ensuite, je programme mes articles et je peux me concentrer sur leur promotion ainsi que celle de mon blog.

A droite de l'article, tu vas pouvoir planifier la publication de tes articles. Voici comment programmer ses articles :

Tu dois rentrer la date à laquelle tu souhaites publier l'article. Tu cliques ensuite sur "ok" et "mettre à jour".

Module 4 : Attirer du trafic qualifié vers son site et le convertir en clients.

Tu viens de planifier tes articles, tu vas pouvoir te concentrer sur la manière d'attirer des visiteurs qualifiés sur ton site.

Viser la qualité, pas la quantité !

Avant de continuer, je veux t'enlever une fausse croyance. On vise souvent des volumes de recherche importants (plus de 10 000 recherches), probablement parce qu'on se dit que plus il y a du monde, plus on va gagner d'argent. Ce n'est pas forcément vrai ! C'est vrai uniquement si c'est du trafic qualifié. Tu dois comprendre une chose : les mots clés à fort volume ramènent un flow de monde, mais des personnes peu qualifiées qui ne sont pas encore prêtes à passer à l'acte d'achat. Il est souvent mieux de viser un mot clé entre 500 et 1000 recherches qu'un mot clé avec 20 000 recherches. Ça peut te paraître fou, mais pourtant c'est tellement vrai !

Prenons un exemple :
Si tu veux acheter un casque audio sur Internet, tu vas taper uniquement « casque audio » puis acheter le premier casque venu, ou tu vas plutôt commencer ta recherche avec casque audio en regardant les marques qui t'intéressent, les caractéristiques, après quoi tu vas taper «casque beats » et « casque Bose » ? Là, ça commence à devenir un peu plus précis. Tu vas ensuite sélectionner un ou 2 modèles et tu vas taper ces modèles « casque beats modèle A » et « casque bose modèle B » dans Google. Là, c'est encore plus précis. A cette étape, tu peux passer à la phase d'achat. Tu peux même finir par comparer entre le modèle A et le modèle B : « comparatif entre casque A et casque B ». Encore une fois, la qualification du mot clé est importante. Plus le mot clé est qualifié, moins il y a de volume… mais tu « t'en fous », tu cherches la qualité, pas la quantité ! C'est exactement comme la rédaction d'article : qualité, pas quantité !

Choisir des mots clés avec intention d'achat

On en vient donc à la notion de mot clé avec intention d'achat. Pour que tes liens d'affiliation soient cliqués, mais surtout que tu touches des commissions, il va falloir cibler ce type de mots clés. Ci-dessous, justement, je vais t'expliquer les différents types de mots clés. Ils sont classés du plus qualitatif au moins qualitatif.

Types de mots clés

Mots clés transactionnels

Ce sont les mots clés où tu vas retrouver « acheter … », « commander … ». Là, pour le coup, ce sont des mots clés hautement qualifiés. Avec ce type de mots clés, le taux de transformation, c'est-à-dire le pourcentage de visiteurs qui finissent par acheter. Nul besoin d'avoir

un trafic monstre, une centaine de visites peuvent suffir.

Mots clés produits

Je t'en ai parlé dans mon exemple juste avant. Lorsqu'un internaute recherche un produit, c'est qu'il est déjà bien avancé dans sa recherche.

Ce sont les mots clés du type : type de produit + marque.

Exemple: baskets Nike. Basket nike Air Force one, basket Nike noir

Il est assez simple de se positionner sur ce type de mots clés. Bien entendu, cela va dépendre de la marque. Plus elle est recherchée, plus ça sera concurrentiel. Plus c'est une marque pointue que seuls les connaisseurs connaissent, plus ça sera simple.

Mots clés questions/tutoriels

Ce sont les articles du type "comment faire". Ces mots clés convertissent pas mal : "comment maigrir", "comment créer un blog"...

Mots clés génériques

Ce sont les mots clés à fort volume mais très peu qualifiés, comme "assurances", "chaussures de sport", "billet d'avion", etc. Il y a certes un très gros volume, mais ce ne sont pas des acheteurs qui tapent ce genre de mots clés. Je te déconseille donc de viser ce genre de mots clés.

Mots clés gratuits

Ce sont les pires des mots clés, à ne surtout pas utiliser ! Ce sont tous les mots clés qui ont le mot gratuit. Là, les visiteurs sont littéralement des touristes.

Je vais te donner mon exemple personnel :

J'ai un site qui se positionne pas mal. J'ai énormément de trafic mais qui convertit très mal. Je sais qu'il convertit mal car j'ai pu communiquer avec d'autres blogueurs de ma niche qui m'ont donné leurs chiffres. Je ne savais pas pourquoi avec plus de trafic je convertissais mal. J'ai fini par comprendre : mon article le plus visité et qui représente presque 40% de mon trafic est positionné sur un mot clé gratuit. Les gens lisent et repartent aussitôt. Il n'y a pas d'engagement, ils ne cliquent pas sur mes liens affiliés. J'ai voulu viser le volume en me disant « ça va rapporter » mais manque de pot, ce trafic n'est pas qualifié. Ne fais pas la même erreur que moi, **ne vise jamaise ce type de mots clé** !

Tu l'auras donc compris. Plus tu vas sélectionner un mot clé avec une forte intention d'achat, plus tu vas vendre et moins tu auras besoin de

volume pour bien gagner de l’argent.

Travailler son référencement naturel

Maintenant que tu as compris comment rédiger et qu'il fallait viser des mots clés avec intention d'achat, on va travailler ton référencement naturel (SEO). Selon les blogs et les niches, le SEO peut représenter jusqu'à 90% du trafic. Inutile donc de te dire l'importance d'avoir de bonnes bases en SEO. Le SEO, ce n'est pas compliqué en soit : il faut du contenu de qualité et des liens qui pointent vers ton site (les backlinks). Après, le reste a moins d'importance. Google, le leader sur le marché des moteurs de recherche, utilise plus de 200 critères pour positionner les sites, mais ce que tu dois retenir, ce sur quoi tu dois travailler et qui va t'apporter de gros résultats, c'est donc le contenu et les backlinks.

Je ne vais volontairement pas dans les détails car le référencement pourrait faire l'objet d'un e-book complet tellement il y a de choses à dire sur le sujet. D'ailleurs, j'en ai créé un sur le sujet que tu peux aller voir ici :

Voir mon livre : de 0 à 1000 visiteurs par jour en 1 an avec son blog

Même s'il serait trop long d'expliquer en détail le SEO, je vais te donner toutes les bases pour mettre ton blog sur de bons rails.

Base SEO 1 : rédiger les articles à partir d'un mot clé

Comme je te l'ai déjà dit, tu dois absolument créer du contenu à partir des recherches Google. Je vois encore trop de blogueurs créer des mots clés sans tenir compte de quoi que ce soit, et rédiger des articles de plus de 2000 mots sans jamais avoir de recherche. La base pour que ton article se positionne, c'est que cet article soit positionnable.

Base SEO numéro 2 : une page, un mot clé visé

Chacune des pages/articles que tu as créées ne doit viser qu'un mot clé, évite donc les titres du genre : "créer un blog, ouvrir un blog, monter son blog", ce n'est pas bon pour ton SEO. A vouloir être partout, Google ne te positionne nulle part. Parfois, même si certains mots se rapprochent, je préfère créer une autre page que d'essayer de travailler plusieurs mots clés sur une page. Quitte à radoter un peu, ce n'est pas grave. Au pire, tu peux essayer d'attaquer l'article sous un

autre angle. Cela aura pour effet de te positionner sur plus de mots clés et donc de t'amener un peu plus de trafic.

Base SEO numéro 3 : chaque page importante doit avoir du contenu de qualité

Google n'aime pas les pages de faible qualité. Si tu en as trop, ça peut même pénaliser le SEO de l'ensemble de ton site. C'est pour cela par exemple que tout à l'heure, je t'ai fait désindexer les étiquettes, les pages auteurs et les pages images, cela apporte massivement des pages de faible qualité, sans réellement qu'on s'en rende compte.

Base SEO numéro 4 : mettre du texte sur la home page

Le temps où les pages d'accueil sans texte se positionnaient est révolu. Sur cette page, tu dois désormais ajouter du texte. Si ton thème WordPress ne te permet pas d'afficher des éléments comme tu le souhaites, tu peux ajouter une page statique, tu pourras alors ajouter ton contenu. Bien sûr, ce contenu doit travailler ton mot clé principal.

Étapes pour ajouter une page statique sur la page d'accueil :

Etape 1/ Tu vas créer ta page, tu vas l'appeler page d'accueil ou home page pour pouvoir la trouver facilement.
Etape 2/ Rends-toi sur WordPress dans réglages > lectures;
Etape 3/ En dessous de "La page d'accueil affiche", clique sur une page statique et sélectionne la page que tu as créée. Retourne ensuite sur ta page et ajoute ton texte une fois celui-ci rédigé.

Structure en silo

La structure des pages en SEO est importante. Il y a un principe qui dit que chaque page doit se retrouver à moins de 3 clics de la page d'accueil.

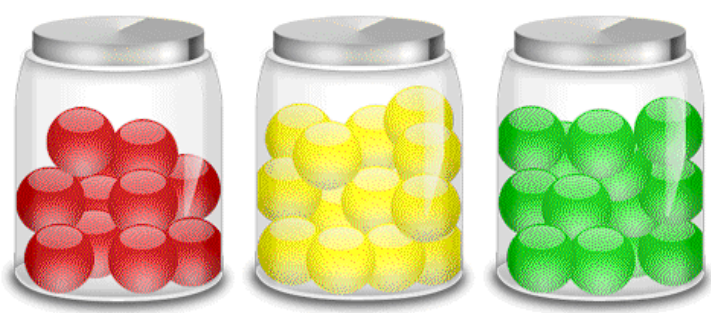
En effet, plus la page est profonde, moins elle va réussir à se positionner sur Google, tout simplement car celui-ci ne trouvant pas la page, il ne pourra pas l'indexer.

En organisant ton site avec une structure en silo, ça va donc te permettre d'augmenter tes performances SEO.

Cette structure en silo a été élaborée par l'Américain Bruce Clay.

Avant, les sites Internet étaient structurés comme ceci :

C'est-à-dire que toutes les pages se faisaient des liens entre elles, le robot de Google passait de sujet en sujet sans vraiment comprendre chacun d'eux et surtout sans indexer toutes les pages de chaque silo. Dans le schéma ci-dessous, voici la structure en silo. Cette structure permet une meilleure organisation de son contenu.



Google va mieux comprendre le site. Il va pouvoir analyser que sur chaque silo, le site est très qualitatif sur le sujet car il va se rendre

compte que sur ton silo 1, tu as traité le sujet de long en large et en travers.

Chaque silo est une catégorie principale. Prenons l'exemple d'un site dans la niche **perte de ventre** (attention, ceci est un exemple, je ne te dis pas forcément de te lancer dans cette niche qui est très concurrentielle).

Tes silos seront par exemple : silo 1: exercice pour perdre du ventre, silo 2 : perte de ventre homme, silo 3 : perte de poids femme, silo 4 : alimentation

Exemple Silo 1 : Exercice pour perdre du ventre

Les sous-catégories : les différents programmes pour perdre du ventre.

Les sous-sous-catégories : tests de matériel pour faire les exercices.

Exemple silo 2 : perte de ventre homme

Sous-catégories : perte de ventre homme 50 ans, perte de ventre homme 60 ans.

Sous-sous-catégories : exercices adaptés aux hommes de cet âge-là.

Sous-sous-sous catégories : tests de matériel adapté'

Tu comprends un peu la logique ? Tu vas devoir structurer ton blog en plusieurs gros thèmes et dans chacun de ces thèmes, tu vas organiser des sous-catégories qui elles-mêmes auront des sous-sous-catégories et ainsi de suite.

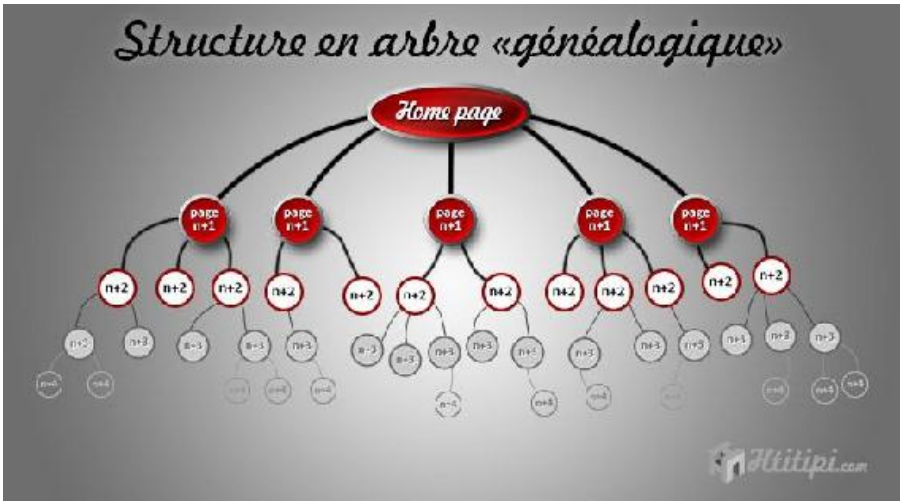
Généralement, tes silos sont des mots clés à fort trafic et stratégiques pour ton activité, alors privilégie la création de page ou article (pour les pages silo) plutôt que d'une catégorie. D'expérience, les pages de catégorie se classent moins bien sur Google que les pages car elles sont plus faibles en contenu. Si tu as bien retenu, chaque page importante doit avoir du contenu. La page d'accueil n'y déroge pas, tes pages silo devront être disponibles depuis ton menu. Voici comment j'ai fait sur mon blog :

Ces mots clés sont importants pour moi car ils sont très demandés par ma cible. C'est pourquoi j'ai créé 2 silos accessibles depuis mon menu : installer WordPress, créer un blog. Ces pages sont des guides de haute qualité, plus de 4 000 mots pour la page "créer un blog" par exemple. Pour la page "installer WordPress", j'ai créé une page générique sur l'installation de WordPress, mais j'ai également mis en place des sous-pages (des articles) sur comment installer WordPress avec OVH, comment installer Wordpress sur o2switch, etc.

Le but du silo est de traiter l'ensemble d'un sujet en fonction de la demande des internautes. Ceux-ci aimeront et Google aussi :) ! Généralement, selon la thématique, tu vas avoir entre 2 et 5 pages silo (parfois plus).

En créant des pages silo très qualitatives en matière de contenu et en traitant l'ensemble du champs sémantique avec les sous-pages, tu envoies un message fort à Google, en lui disant que sur ce mot-clé tu as rédigé pas mal de bon contenu et que tu es donc légitime sur le sujet. Tu auras alors plus de chances d'être bien classé dans les moteurs de recherche.

Voici la structure d'un silo :

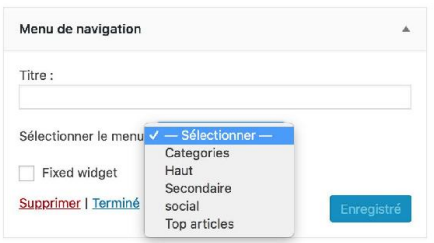


Structurer les silos (maillage interne)

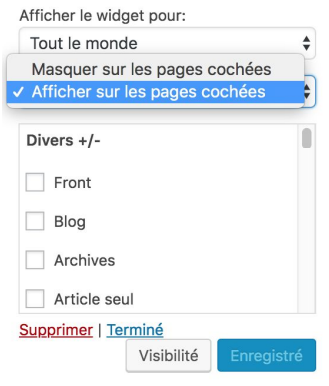
Tes liens depuis tes catégories principales vers tes sous-catégories peuvent être soit dans ton contenu, soit dans un sous-menu dans ton sidebar. Je te conseille de faire un peu des 2.

Avec les widgets “menu de navigation” et “derniers articles”, tu vas pouvoir créer un sous-menu et mettre en avant tes derniers articles en relation avec la page où tu te trouves.

Comme je te le disais, sur ta page principale, tu dois faire des liens uniquement vers une page en relation (sous-catégorie). Ainsi, tu vas devoir créer un menu pour chaque page silo. Pour ce faire, tu vas devoir aller dans « menu ». Tu vas appeler le menu du nom de ton silo “menu + nom de silo” puis aller dans widget et sélectionner le menu à afficher, comme ceci :



Directement via ton sidebar, le lecteur pourra accéder aux sous-catégories en un clic. Il aura aussi accès aux derniers articles liés à la page où il se trouve. Grâce au plugin display widget, tu peux décider d’afficher ton sidebar sur telle ou telle page. Voici comment faire :



Il te suffit de sélectionner “afficher sur les pages cochées” et de cliquer sur le ou les pages/articles où tu souhaites ajouter le menu.

Tu vas devoir ajouter un sous-menu pour chaque page principale. Il te suffit d’ajouter un autre widget “menu de navigation” et de faire en sorte avec display widget que le plugin ne s’affiche que sur la page désirée, comme tu l’as fait pour le premier. Voici comment se structure ton silo : la page principale fait un lien vers les sous-catégories, ces sous-catégories font un lien vers les sous-sous-catégories, l’ensemble des pages du silo font un lien vers la catégorie principale.

Structure des articles

Tes articles doivent être bien structurés, c’est important. Pour structurer, tu vas devoir utiliser les balise Hn. Il est indispensable d’ajouter une balise H1 : elle est très importante car elle indique à Google le sujet de ton article. Celle-ci doit être unique. Il doit y en avoir qu’une seule par article et elle ne doit pas être reprise dans un autre article. La balise H1 fait office de titre de la page sur WordPress, tandis que les h2 sont des sous-titres, les H3 des sous-sous-titres, les h4 les sous-titres des H3 et ainsi de suite. Cela peut aller jusqu’à H6. Pour ma part, il est rare que j'aille au-delà de la H4.

Voici la structure d’un article :

H1
  H2
    H3
    H3
    H3
  H2
    H3

H3

Plus tu vas structurer ton article, mieux ça sera pour Google… mais aussi et surtout pour le lecteur !

Voici comment ajouter une balise sur WordPress :

Indépendance financière : comment devenir libre financièrement avec le bloggi
Permalien : https://www.debuter-un-blog.com/independance-financiere/ Modifier
Ajouter un média
Add Form
Add Element
Add Optin Form
Visuel
Texte
Titre 2
Paragraphe
Titre 1
Titre 2
Titre 3
Titre 4
Titre 5
TITRE 6
Préformaté
mots qu'on entend souvent en ce moment ! Ces 2 mots
ile d'en atteindre le but… Il y a des bases à respecter !
qu'est l'indépendance financière et comment tu vas
blogging. Reste jusqu'à la fin de l'article pour que je te
rain de me permettre de quitter mon job !
ce financière, qu'est-ce que
c'est ?
H2 » SPAN

Tu dois sélectionner le texte sur lequel tu souhaites placer ta balise HN, puis tu sélectionnes paragraphe et choisis titre 2 pour mettre une H2, titre 3 pour une H3, etc.p

Remplir les balises meta description et meta title avec Yoast SEO.

Pense à bien remplir les balises meta description et meta title sur chacun de tes articles. Si tu as bien téléchargé Yoast comme je te l'avais proposé, tu vas pouvoir le faire. Dans ton article, tu vas voir ceci :

Yoast SEO
Besoin d'aide ?
Passer à la version Premium
Édition des métadonnées
Indépendance financière : devenir libre financièrement avec le blogging
https://www.debuter-un-blog.com › independance-financiere
Veuillez renseigner une méta description en éditant le champ ci-dessous. Si vous ne le faites pas, Google essaiera de trouver une partie pertinente de votre publication et l'affichera dans les résultats de recherche.
Modifier les métadonnées

Attention à la taille de ton titre et de ta description. Dès qu'elles sont à

la bonne taille, Yoast te l'indique par une couleur verte. Si elles sont trop longues, la couleur est orange.

Désindexer les pages sans valeur

Sans vouloir rentrer dans des détails techniques, les pages sans valeur doivent être désindexées. Cela va indiquer à Google de ne pas en tenir compte. Il est vraiment essentiel d'expliquer à Google qu'il doit se concentrer sur tes pages importantes.

Pour désindexer une page, il faut te rendre dans l'article. Modifie-le et rends-toi en pied de page. Tu vas voir ceci :

Yoast SEO
Besoin d'aide ?
Passer à la version Premium
Avancé
Autoriser les moteurs de recherche à afficher le contenu Article dans les résultats de recherche ?
Non
Les moteurs de recherche doivent-ils suivre les liens sur le contenu Article ?
Oui
Non
Méta robots avancés
Valeur par défaut pour tout le site : Aucun
Réglages avancés des méta des robots pour cette page.
URL canonique
L'URL canonique qui devrait pointer sur cette page, laissez cette case vide pour utiliser le permalien par défaut. Les URL canoniques vers d'autres domaines sont aussi supportées.

Il faut sélectionner la molette, mettre « non » en bas de "autoriser les moteurs de recherche à afficher le contenu article dans les résultats de recherche?" et « non » à "les moteurs de recherche doivent-ils suivre les liens sur le contenu article ?"

Voici les pages sans intérêt : mentions légales, contact, cookies, étiquettes… Ce sont toutes les pages qui n'ont aucun intérêt dans ton business.

Passer plus de temps à faire la promotion de ses articles qu'à en rédiger.

Netlinking

En plus du contenu, les backlinks sont très importants pour obtenir un bon référencement naturel.

Backlink

Un backlink est un lien provenant d'un site tiers qui redirige vers ton site. Il est impératif d'en avoir de nombreux pour mieux te positionner dans les moteurs de recherche. Attention, quand je dis de nombreux, ceux-ci doivent être de qualité.

Qualité du lien

Un bon lien doit être thématique, c'est-à-dire issu du même secteur que le tien ou proche de celui-ci. Si ton site parle de bricolage et que tu obtiens un lien sur un site de mode, le backlink aura moins de poids que s'il était sur un site de bricolage.

En plus de la thématique, le site sur lequel tu souhaites faire un lien doit avoir du trafic. Pour connaître le trafic d'un site, tu peux soit utiliser l'extension Chrome Similar, soit Semruh.

Connaître le trafic d’un site avec Semrush

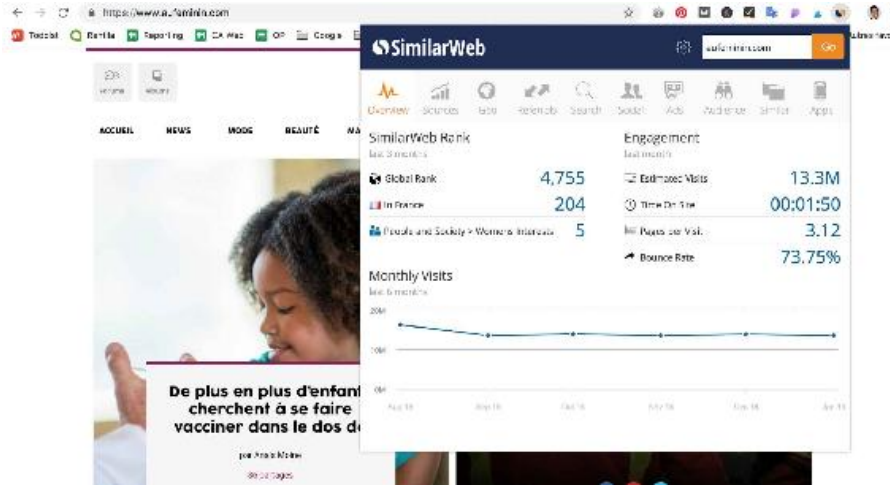
Il te suffit de te rendre sur Semrush, de taper le nom du site et d’appuyer sur entrée.

Dans “recherche organique”, tu as l’estimation du trafic. En l'occurrence, pour mon exemple, le site reçoit 3,5 millions de visiteurs par mois.

En bas à droite, tu vois même si la courbe du trafic est ascendante ou descendante.

Connaître le trafic d’un site avec SimilarWeb

Il te suffit de cliquer sur l'icône de SimilarWeb et l’extension va t’afficher ceci :



Attention, ceci est une estimation.

Maintenant que tu sais ce qu'est un bon lien, on va voir comment en trouver.

Trouver des liens

Les concurrents

Pour trouver des liens, tu vas pouvoir « voler » ceux de tes concurrents. Là encore, tu vas utiliser un outil. L'éditeur qui a créé Kwfinder a aussi créé un outil qui permet de connaître les backlinks de n'importe quel site. Cet outil s'appelle **LinkMiner**.

Le logiciel est très simple à utiliser, il faut juste mettre le nom de domaine que tu souhaites analyser dans la barre de recherche pour que l'outil te fournisse les backlinks d'un site. Tu vas alors pouvoir les contacter pour obtenir, toi aussi, un lien.

On va voir dans la suite de ce livre quelles stratégies adopter pour en obtenir.

Google

Pour chercher des sites intéressants pour faire des liens, tu peux utiliser Google. Tu vas par exemple taper « blog + (nom de ta thématique) », tu vas alors trouver les blogs qui sont dans ta thématique. Tu peux aussi taper directement sur le moteur de recherche les expressions que tu vises. Tu vas analyser les résultats et noter dans un fichier Excel les sites qui te semblent intéressants (blog/ site dans ta thématique).

Maintenant que tu en as identifié plusieurs, il va falloir entrer en contact avec eux. Plusieurs stratégies s'offrent à toi pour obtenir un backlink.

Échange de liens

Ça, c'est la stratégie la plus simple à mettre en place : tu contactes le site en lui proposant un échange de liens. Attention, pour que le blogueur soit intéressé, ton site doit déjà avoir du trafic. Il faut que ce soit du gagnant-gagnant. Si tu lui proposes un échange de liens entre son site qui tourne bien et le tien que tu viens de lancer, c'est inéquitable. C'est une technique simple à mettre en place mais à privilégier d'ici quelques mois, lorsque ton site sera lancé et aura du trafic. Attention également, Google ne voit pas d'un bon œil un échange de liens entre 2 sites. Privilégie plutôt un échange de liens triangulaire.

Un échange triangulaire, c'est quand le site A (ton site) fait un lien vers le site B (site du blogueur) et ce blogueur te fait un lien de son site C vers le site A (ton site). Ainsi, Google ne peut pas détecter l'échange de liens. Dans ce cas, tu l'auras compris, il faut qu'un des deux, soit toi, soit la personne qui met en place le partenariat, ait 2 sites.

Si tu souhaites tout de même mettre en place un échange de liens mais qu'aucun de vous deux n'a 2 sites, il faut espacer l'échange. Par exemple, il te fait un lien en premier et tu lui en fais un quelques semaines plus tard.

Tu peux faire ton échange de liens dans un article existant mais je te recommande vivement de le faire dans un nouvel article.

Article invité

C'est la technique la plus puissante pour obtenir des backlinks. Écrire des articles, ça prend du temps… Du coup, les blogueurs sont rarement fermés à l'idée de recevoir un article déjà rédigé qu'ils n'ont plus qu'à publier.

Certains affichent sur leur site qu'ils sont ouverts à cette pratique. Dans ce cas, il va être facile de les convaincre : un mail suffira.

Attention, il ne faut pas arriver comme ça ! Il faut proposer au minimum 3 sujets d'articles et donner des exemples d'articles que tu as déjà rédigés. Tu vas lui montrer les articles dont tu es le plus fier. Si tu as déjà écrit sur des gros blogs, mets ça en avant, ça va contribuer à ce que le blogueur accepte.

Pour trouver les blogueurs qui sont ouverts aux articles invités, j'ai une commande Google qui va t'aider. Voici la commande :

Ta thématique + "articles invités" OR "article invité" OR "Proposer un article" OR "Ecrire un article invité" OR "devenir rédacteur" OR "publiez vos articles" OR "publiez un article" OR "Guest Blogging" OR "publiez ici" OR "Proposez un article" OR "devenir redacteur" OR "devenez redacteur"

Tu vas taper cette commande directement dans Google en remplaçant le début par le nom de ta thématique.

Avec cette commande, tu vas trouver tous les blogs dans ta thématique qui acceptent les articles invités et tu n'auras plus qu'à les contacter.

Voici un exemple de mail que tu peux utiliser pour les contacter :

« Bonjour (prénom du blogueur),

Je suis (ton prénom) du blog (nom de ton blog). Je suis ton blog depuis un moment et je l'adore !

J'ai vu que tu étais ouvert aux articles invités. Ça tombe bien, j'ai 3 sujets à te proposer :
(Sujet 1)
(Sujet 2)
(Sujet 3)

Voici quelques articles que j'ai rédigés pour que tu puisses apprécier mon travail :

- Article 1
- Article 2
- Article 3

Si tu as une autre idée de sujet d'article, je suis ouvert.

Bonne journée.

(ton Prénom)
(ton mail) »

Il y a de grandes chances qu'il accepte, mais ton travail ne s'arrête pas là. Tu dois aussi aller chercher des liens avec des sites pas forcément intéressés par les articles invités ou, en tous les cas, qui ne l'affichent pas publiquement.

Blogueurs pas forcément intéressés par les articles invités

Là, tu vas devoir travailler plus dur pour obtenir des liens de ces sites, même si généralement ce sont les meilleurs liens que tu puisses obtenir.

En outre, tu vas pouvoir demander à rédiger un article sur ces sites mais tu vas devoir respecter certaines étapes. Je te conseille vivement de ne pas tester à froid, comme ça, en envoyant un simple mail. Il y a fort à parier que ces blogueurs refuseront. En revanche, si tu mets en place la stratégie suivante, tu mettras plus de chances de ton côté.

Pendant 1 mois, tu vas entrer en contact avec le blogueur et tisser une relation professionnelle. Commence par commenter ses articles régulièrement. À force, il saura qui tu es. Partage ses publications Facebook, Twitter ou Instagram. Mentionne-le dans tes tweets, articles… Dès que tu le mentionnes, avertis-le tout de suite. De fil en aiguille, il va te connaître et tu pourras alors lui proposer d'écrire chez lui. S'il refuse, ce n'est pas grave.... Ne le prends pas pour toi ! Ce n'est peut-être pas encore le moment mais ça viendra.

Une fois que tu as compris cette méthode, tu peux la reproduire autant de fois que tu veux pour obtenir encore et toujours plus de liens.

Achat de liens

Ça, c'est la stratégie la plus simple à mettre en place. C'est rapide mais attention, ne fais pas que ça ! Google essaie de lutter contre ça même si, à moins d'une délation ou d'une mention « article sponsorisé », tu ne risques pas grand chose. Il vaut mieux être prudent avec cette technique !

Le principe de l'achat de liens est simple : tu vas sur des plateformes d'achat de liens et tu recherches des sites en fonction de tes critères.

Il y a plein de critères mais comme je l'ai dit juste avant, le plus

important est que le site ait du trafic.

Voici les plateformes où tu peux acheter des liens :

- RocketLinks
- Getfluence
- Seedingup
- Backlinks.fr

Il existe plusieurs autres façons d'obtenir des backlinks mais j'ai voulu me concentrer sur ce qui marche très bien et qui est facile à mettre en place. Privilégie donc ces 3 stratégies.

Nombre de liens à obtenir

Tu dois avoir une routine. Comme pour la rédaction d'articles (1 article par semaine), fixe-toi pour objectif d'obtenir 2 à 4 bons liens par mois. C'est important d'être régulier : il n'est pas bon de faire 10 liens sur un mois et plus rien après. Sois régulier et concentre-toi sur des liens de qualité.

Ancre optimisée ou non optimisée ?

L'ancre du lien, c'est le texte sur lequel se trouve le lien, comme ceci : ancre de lien. Pour que ta stratégie d'acquisition de backlinks soit naturelle au yeux de Google et que tu ne sois pas pénalisé, il va falloir y aller doucement avec les ancres optimisées.

Une ancre optimisée est une ancre qui inclut directement le mot clé. Je prends mon exemple. Imaginons que je doive ajouter un lien : sachant que je vise l'expression « créer un blog », j'ai le choix entre mettre un lien sur l'ancre optimisée « créer un blog » ou sur les ancres non optimisées « cliquer ici », « allez voir ma page ».

Faire trop d'ancres optimisées peut être néfaste pour ton référencement naturel, pense donc à bien varier tes ancres. C'est le bon sens qui s'applique, mais si tu as besoin d'un chiffre concret, disons que tu peux faire une ancre optimisée tous les 6-7 liens.

Aller plus loin en SEO

J’ai fait en sorte de ne pas trop t’embrouiller avec des termes et des techniques trop compliqués à comprendre. Si tu souhaites aller plus loin dans ton référencement naturel et faire passer ton blog de 0 à 1000 visiteurs par jour, je t’invite à te rendre sur cette page : e-book SEO : De 0 à 1000 visiteurs par jour avec son blog. C'est la page de présentation de la méthode. Je t'y donne quelques actions à mettre en place. Exceptionnellement, pendant 3 jours, l’e-book est proposé à 17€ au lieu de 47€.

Indexer son blog

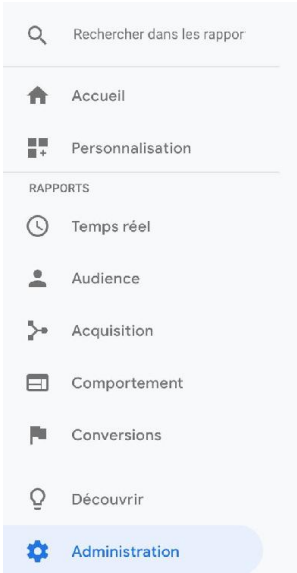
Maintenant que ton site est lancé, que tu as compris l’importance du SEO, tu vas devoir faire en sorte d’indexer ton site. En gros, tu vas dire à Google que tu existes pour que celui-ci te référence sur son moteur de recherche.

Créer un compte analytics

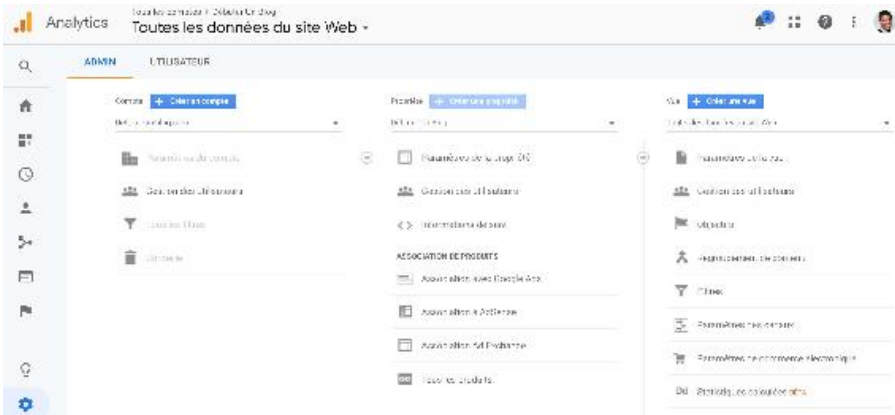
Tout d’abord, tu vas créer un compte Google analytics. Google analytics va te permettre d’avoir plein d’informations intéressantes sur ton trafic, comme le nombre de visites, la source des visiteurs, les pages de destination et de sortie des internautes et plein d’autres fonctionnalités.

Pour t’inscrire, rends-toi ici : Google analytics

Voici les étapes pour créer un compte et ajouter ton site sur Google analytics :



Tu vas aller dans “administration”.



Ensuite, tu vas aller sur “créer un compte”. Suis alors les étapes de l’inscription. À la fin, Google va te donner un code à insérer qui va ressembler à ça :

Ce code, tu vas le mettre juste avant la balise </HEAD> puis enregistre.

Créer un compte search console

Une fois cela fait, rends-toi ici : Google Search consoles

Ajoute alors ton site :

Clique sur “ajouter la propriété” pour ajouter un nouveau site. Rentre l’URL du site que tu vas ajouter en mettant bien le “https://”, suis les étapes d’inscription puis valide la propriété de ton site. Comme tu t’es inscrit à analytics, la vérification de la propriété se fait automatiquement.

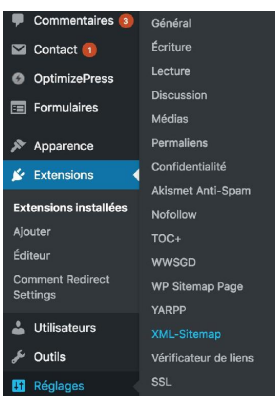
Validation automatique de la propriété
Méthode de validation :
Fichier HTML
Pour conserver votre statut de propriétaire confirmé, ne supprimez pas le fichier de validation. Pour éviter de perdre la validation, vous pouvez ajouter plusieurs méthodes de validation à partir de la page Paramètres > Validation de la propriété.
TERMINER
ACCÉDER À LA PROPRIÉTÉ

Ajouter un sitemap sur search consoles

Maintenant que tu es inscrit, tu vas retourner dans ton espace WordPress. Si tu as bien installé les plugins recommandés, tu as dû installer ce module : Google XML Sitemaps. Il va te permettre d'ajouter ton sitemap sur search consoles.

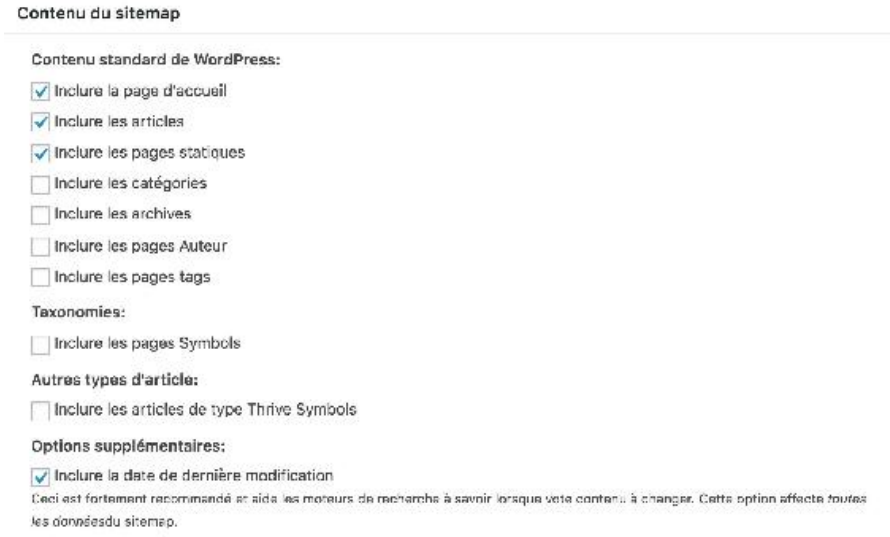
Le sitemap est un fichier qui liste l'ensemble des pages d'un site. Ainsi, en donnant l'information à Google, il va indexer plus rapidement ton blog.

Voici comment faire :



Rends-toi sur la page de configuration du module sur WordPress, dans réglages > XML-Sitemap.

Tu vas sélectionner uniquement les pages importantes. Voici ces pages que tu dois sélectionner et envoyer à Google :

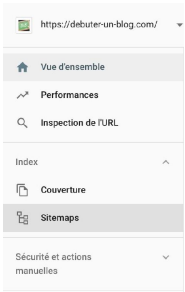


Tu peux aussi sélectionner les pages catégories. Pour ma part, je ne les envoie pas car elles sont de faible qualité au niveau du contenu. Si tu le souhaites, tu peux aussi exclure des pages ou des articles de faible qualité. Tu n'as qu'à mettre l'ID de la page, suivi d'une virgule. Pour connaître l'ID, il te suffit de passer avec ta souris sur le lien de la page ou de l'article en bas à gauche de ton écran. L'URL de la page va alors s'afficher, ainsi que des numéros. C'est ces numéros que tu vas devoir ajouter si tu souhaites exclure une page.

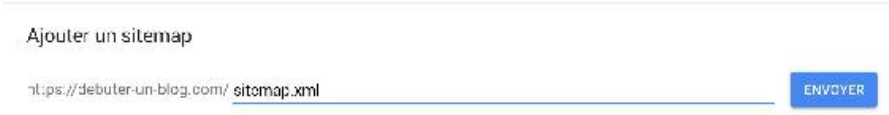
Tu peux ensuite sélectionner le lien de ton sitemap. I se trouve en haut de la page de ton plugin.

Résultat du dernier ping, démarré le 6 juillet 2016 7 h 47 min.
L'URL de l'index de votre sitemap est : https://www.debuter-un-blog.com/sitemap.xml.
Google a été informé des changements.
Bing a été informé des changements.
Notify Search Engines about your sitemap or your main sitemap and all sub-sitemaps now.
Si vous rencontrez un problème avec votre sitemap, vous pouvez utiliser la fonction de débogage pour avoir plus d'infos.
If you like the plugin, please rate it 5 stars! :)
Recent Support Topics / News Disable
Changing sitemap name or sitemap url
custom SVG icon for buttons
Sitemap missing some Woo categories

Tu vas alors ajouter ce lien sur Google search consoles. Dans ton menu latéral de gauche, clique sur “sitemaps” :



Tu n’as plus qu’à ajouter l’URL de ton sitemap sur la page et cliquer sur envoyer. Par la suite, Google te dira combien il a indexé de pages sur son moteur de recherche par rapport au nombre de pages que tu as envoyées.



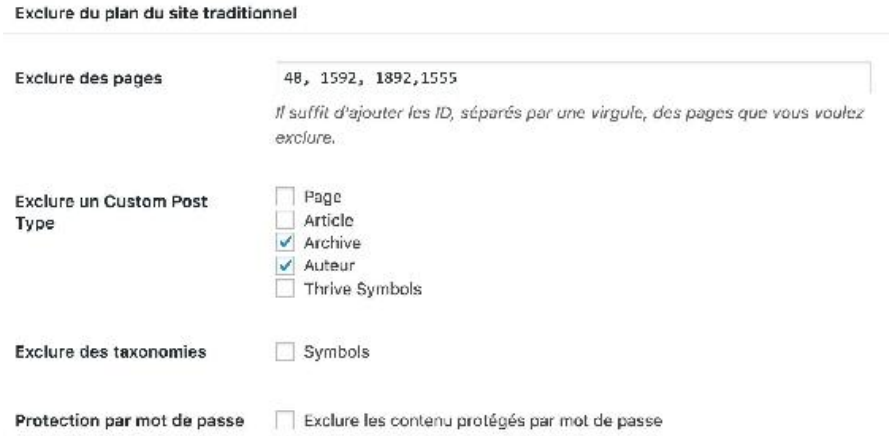
Ajouter un plan du site dans le footer (pied de page)

Pour le coup, là, ça va dépendre du thème que tu utilises. Si tu as pris un thème premium, tu vas pouvoir ajouter facilement ce que tu veux dans le footer.

Le footer est le pied de page. C’est la partie qui est à la fin du site et disponible sur toutes les pages. Si tu peux ajouter cette page dans ton footer, fais-le.

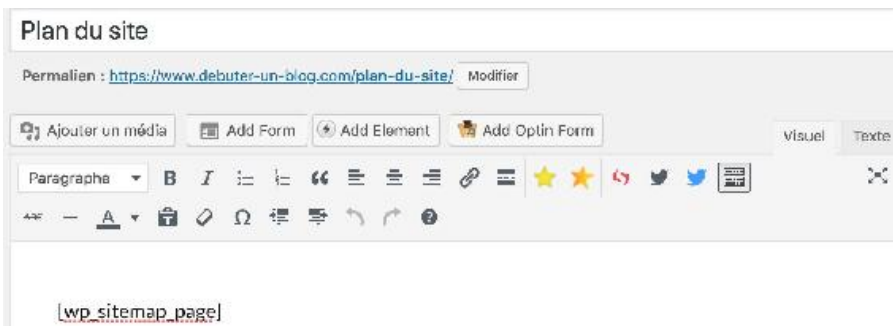
Créer un plan du site

Tu as dû télécharger le module “WP sitemap Page”. Avec ce module, tu vas pouvoir générer rapidement un page plan du site. Je te conseille de configurer ton plan du site comme ceci :



Là encore, tu vas enlever les pages inutiles. Pour ma part, j'enlève les archives, la page "auteur". Au cas par cas, tu vas enlever les pages inutiles comme les pages de mentions légales par exemple.

Une fois que c'est fait, tu as ce code : [wp_sitemap_page] que tu vas mettre dans une page que tu auras créée, comme ceci :



Ce bout de code va te générer une page plan du site. Tu n'as plus qu'à la mettre dans ton footer.

Ajouter les notes sur les articles

Je sais que certains ne sont pas très fan à l'idée de mettre un système de notation sur leur article car ils ont peur que les gens notent mal les articles, mais généralement ce n'est pas le cas. Les gens mettent de bonnes notes et en plus, ça va t'aider à augmenter ton taux de clics sur tes résultats dans les moteurs de recherche.

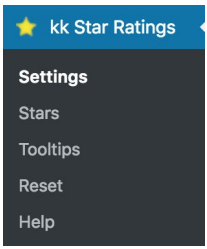
Regarde cet exemple :

Recette Mojito facile - Cuisine AZ
https://www.cuisineaz.com › Apéritifs › Cocktails
★★★★★ Note : 5 - 18 avis - 10 min - Calories : 186
Originaire de Cuba, Le Mojito est devenu un cocktail emblématique qui fait référence au soleil et à la fête. A base de citron vert, sucre, feuilles de menthe et ...
Mojito : Recette de Mojito - 1001Cocktails
https://www.1001cocktails.com/recettes/recette_mojito_354965.aspx
★★★★ Note : 4,1 - 5 514 avis
Réalisez la recette "Mojito" directement dans le verre. Etape 2. Placer les feuilles de menthe dans le verre, ajoutez le sucre et le jus de citrons.
Mojito (recette pour une bouteille de rhum) - Amandine Cooking
www.amandinecooking.com/2015/08/mojito-recette-pour-une-bouteille-de-rhum.html
17 août 2015 - En cette pleine saison estivale, les apéro coulent à flot (à consommer avec modération tout de même ^^), je vous propose donc la recette du ...
Mojito : la recette inratable - Marie Claire
https://www.marieclaire.fr › ... › Vins & boissons › Recettes de cocktails
5 min
17 avr. 2018 - De la menthe, du sucre de canne, du citron vert, du rhum, de l'eau gazeuse et le tour est joué pour réaliser un mojito maison ! Découvrez notre ...
Recette de Le Mojito Original facile et rapide - L'atelier des Chefs

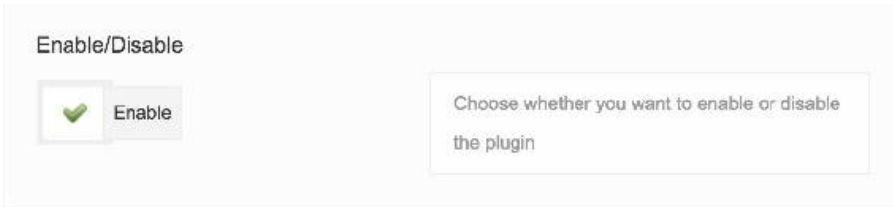
Tu vois que le résultat de recherche avec les étoiles est plus visible que les autres résultats, ça contribue donc à augmenter ton taux de clics. C'est très bon puisque plus ton taux de clics est élevé, mieux Google va te positionner. C’est un cercle vertueux.

Pour ce faire, tu vas devoir installer le pluggin KKstar rating.

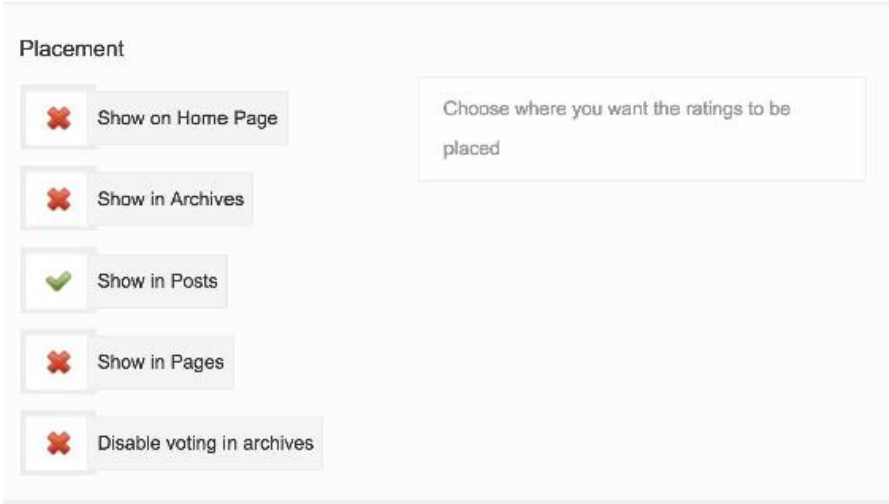
Voici comment configurer le module :



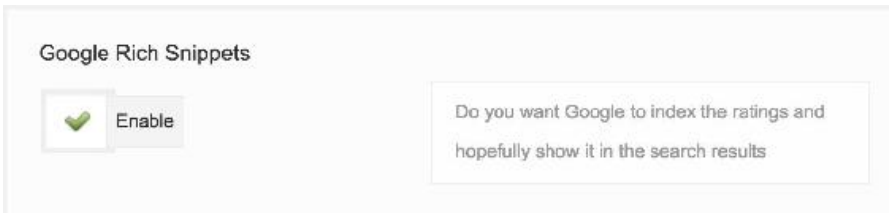
Rentre sur le module.



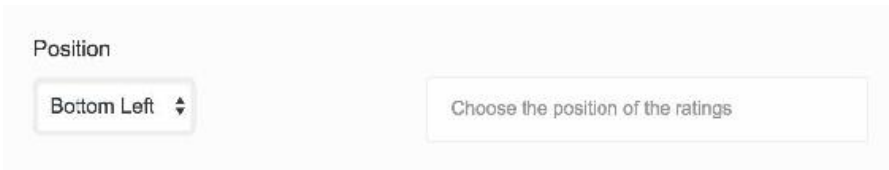
Il faut laisser Enable, sinon le système de note ne va pas s’afficher.



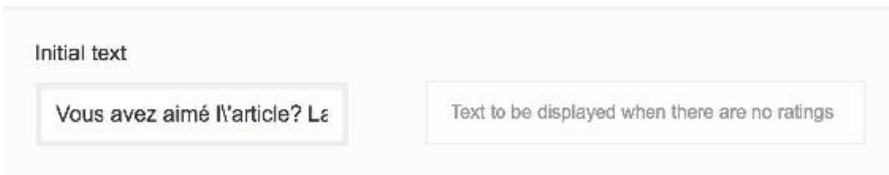
Ici, tu vas choisir où afficher le système de notes : sur la la home page, les articles et toutes les autres pages.



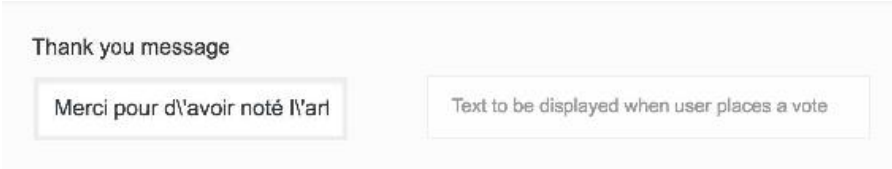
Il faut sélectionner Enable pour que les étoiles s'affichent sur Google.



Tu vas pouvoir choisir où va s'afficher le module sur ta page. Pour ma part, j'ai mis en bas à gauche.



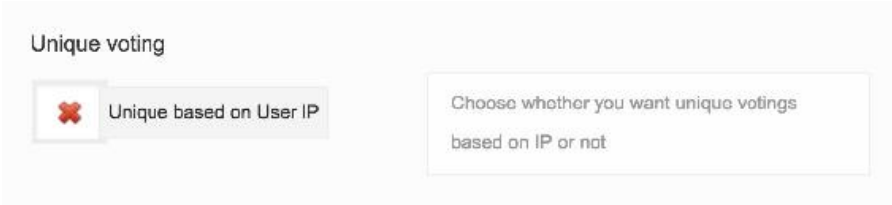
Ici, tu vas mettre le texte à afficher pour inciter les gens à donner une note.



Là, c'est le message après que l'internaute a donné une note.

Parfois, certains vont te mettre des mauvaises notes injustifiées. Ce que je fais, perso, c'est que je note moi-même (10 notes 5/5) ! Je sais que ce n'est pas éthique mais... pas le choix pour contrer les personnes qui mettent plein de mauvaises notes sans justification !

Voici comment faire :



Là, tu vas pouvoir choisir unique vote, c'est-à-dire que l'internaute ne pourra voter qu'une fois. Toutefois, lorsque tu publies ton article, enlève unique vote (comme sur la capture d'écran) car tu vas d'abord noter une dizaine de fois avant remettre l'unique vote !

Améliorer l'expérience utilisateur

Tu dois faire en sorte que tes lecteurs restent le plus longtemps possible sur ton site. Pourquoi ? C'est bon pour toi : tu vas gagner plus d'argent et surtout, Google analyse le temps que passe tes lecteurs sur ton site. Plus ils restent longtemps, mieux c'est ! Plus Google considère que ton site est intéressant pour le lecteur, mieux il te positionne !

Tu dois donc faire attention au taux de rebond, c'est-à-dire le rapport entre les personnes qui arrivent sur ton site et celles qui repartent sans consulter d'autres pages. Ce taux de rebond est normalement aux alentours de 50% : la moitié de tes visiteurs repartent directement après avoir atterri sur la page de ton article.

Tu dois aussi tenir compte du temps passé sur ton site : plus il est élevé, plus c'est signe que ton contenu est apprécié. Si tu t'es inscrit sur Google analytics, tu peux facilement voir ces informations. Voici comment faire : dans analytics, menu de gauche, va sur comportement > contenu du site > page de destination .

Pour améliorer ton taux de rebond ainsi que le temps passé sur tout ton site, tu vas devoir mettre des choses en plus. Tu vas par exemple linker tes pages entre elles, ce qu'on appelle le maillage interne. Quand ton visiteur arrive sur une page, tu le rediriges avec un lien hypertext vers une autre page similaire. Facilite-lui également la lecture. Je vois trop de sites afficher un pop up lorsque le lecteur entre : c'est très intrusif ! Affiche plutôt un pop-up lorsque l'internaute va quitter ton site. Tu vas pouvoir capturer son mail, lui proposer des offres et l'avertir dès qu'un nouvel article sera publié. Pense à bien aérer ton texte, mettre des visuels, passer en gras les informations importantes… N'affiche pas trop de bannières, ni trop d'informations en sidebar. Propose un design épuré pour que le lecteur puisse se concentrer sur la lecture et ne soit pas noyé par les informations.

Surtout, tu vas pouvoir retenir les lecteurs avec du contenu de qualité. Plus celui-ci va l'intéresser, plus il restera sur ton site. Analyse alors sur analytics les contenus qui ont les taux de rebond les plus faibles et sur lesquels les lecteurs restent le plus longtemps, puis rédige d'autres articles sur des sujets similaires.

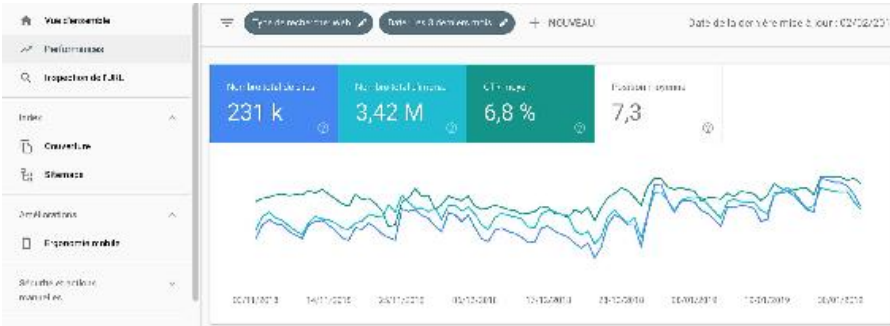
Voici comment trouver les articles avec les taux de rebond les plus faibles :

Tu vas sur Google analytics > comportement > contenu du site > pages de destination. Tu n'as plus qu'à cliquer sur taux de rebond pour que analytics te montre les pages avec les taux de rebond les plus faibles.

Améliorer le taux de clics des positions dans les résultats de recherche

Google search consoles te permet de voir le taux de clics sur tes positions dans Google. Pourquoi est-ce intéressant ? Car ça va te permettre de pouvoir améliorer ton taux de clics, de recevoir plus de trafic et… d'améliorer tes positions. En effet, Google prend en compte le taux de clics de ses résultats pour améliorer ou non les position, ce qui est somme toute assez logique : un site qui est très cliqué est forcément plus intéressant qu'un site moins cliqué.

Voici comment voir le taux de clics (CTR) sur tes positions :



Tu vas devoir cliquer sur “CTR moyen” et juste en bas, tu vas voir tes mots clés, le nombre d’impressions (le nombre de fois que s’affichent tes URL sur Google) et le taux de clics. Si tu cliques sur “position moyenne”, tu peux aussi voir tes positions sur chaque mot clé.

Comment améliorer le CTR de tes positions ?

Tout simplement en écrivant tes balises titre et meta description. Tu vas tester différents textes pendant 1 mois : chaque mois, tu vas changer et au bout du 3-4ème mois, tu vas garder la meilleure version. Fais-le au départ pour les recherches où le nombre d’impressions est élevé (le nombre de fois où s’affiche ton URL sur un mot clé donné) et le taux de clics pas très élevé. Ça va te permettre d’augmenter ton nombre de visites sans bouger de position, uniquement en travaillant pendant 2 min à modifier un petit bout de texte. Pour information, je considère que le CTR est faible quand il est **en dessous de 5%.** À l’inverse, un bon CTR est **au-dessus de 10%**.

Améliorer ses positions sur un mot clé précis

Grâce à Google search consoles, tu vas pouvoir connaître tes positions sur chaque mot clé et voir la page qui est positionnée sur le mot clé en question.

Pour améliorer ta position sur un mot clé donné, je t’ai parlé de travailler le taux de clics de tes résultats en changeant le titre et la meta description, mais tu as encore plus fort : en ajoutant des backlinks sur l’article. Tu vas donc essayer de linker ton article sur différents sites afin de mieux le positionner. Encore une fois, il faut que ça soit le plus naturel possible. Ne fais pas 5 liens tout d'un coup, mais privilégie plutôt de faire 5 bons liens sur 5 mois, soit 1 lien par mois. Sur ces 5 liens, tu vas mettre une seule ancre optimisée. Si le mot clé est « voyage paris » par exemple, tu vas mettre sur les 5 liens une ancre « voyage paris », une ancre « cliquer ici », une ancre où tu vas juste mettre l’URL en lien et ainsi de suite. Ainsi, aux yeux de Google, ça va paraître le plus naturel possible. Comme tu le sais, le

SEO prend du temps : une fois que tu as mis des choses en place, il faut être patient pour voir les premiers résultats.

Module 5 : Monétisation

Affiliation

Proposer des produits testés ou de confiance

Lorsque tu fais la promotion d'un programme d'affiliation, tu dois impérativement expliquer les bénéfices à passer par cet outil ou ce produit. Tu dois donc avoir testé le produit ou être sûr que le site et le produit sont fiables. Imaginons que le produit dont tu veux faire la promotion soit sur Amazon : inutile de dire que là, tu n'as besoin ni de tester le produit, ni le site. Tu sais déjà qu'Amazon, c'est très sérieux. Si tu ne souhaites pas tester le produit, tu dois regarder les avis clients. Ça va te donner un avis sur le produit et en plus, tu vas avoir plein d'informations sur ce même produit, que tu pourras alors utiliser pour ton contenu. Dans le meilleur des cas, je te conseille d'avoir utilisé le produit.

Tu ne dois pas juste poser ton lien devant le nez du lecteur et lui demander de s'inscrire : tu vas lui expliquer pourquoi c'est la solution à son problème, l'aider à utiliser l'outil et à le configurer, lui offrir une formation vidéo et lui proposer une offre supplémentaire.

Mets-toi à la place du futur client : demande-toi ce qu'il tape lorsqu'il souhaite acheter un produit. Il faut aussi cibler son audience. Ce n'est pas le tout de viser du volume, il faut viser la qualité ! Imaginons que tu souhaites faire la promotion d'un programme d'affiliation : une formation pour devenir graphiste. Penses-tu que tu as plus de chances de trouver des clients en rédigeant un article sur "devenir graphiste", "formation graphiste" ou sur "métier d'Internet" ou "gagner de l'argent sur Internet". Alors, n'aie pas peur de viser des mots clés à 100 recherches par mois, pourvu qu'il y ait de l'intention d'achat.

Outils

Pour faire de l'affiliation, j'utilise plusieurs outils indispensables. En l'occurrence, il s'agit de 3 plugins.

Plugin nofollow

Cet outil permet de mettre n'importe quel lien en nofollow, c'est à dire qu'on va indiquer à Google de ne pas tenir compte de ce lien. Google préconise de mettre les liens affiliés en nofollow, tu dois donc le faire.

Tu pourrais le faire directement dans le code mais ça serait trop chronophage, alors utilise un plugin : **Ultimate Nofollow**. Pour mettre un lien en nofollow, rien de plus simple ! Lorsque tu crées ton

lien, ceci s'affiche (clique sur la molette) :

Si tu as installé le module, alors tu vas voir apparaître "ADD rel = "nofollow" to link". Tu dois cocher la case pour que le lien soit en nofollow.

Pretty links

Ce plugin gratuit est indispensable à toute personne qui fait de l'affiliation sur WordPress. Cet outil te permet de créer ce qu'on appelle des liens cachés. Pourquoi c'est intéressant ? Tout d'abord car l'internaute, lorsqu'il va se diriger sur le lien pour cliquer, ne saura pas que c'est un lien d'affilié. Surtout, ça te permet de ne pas avoir à changer un lien partout dans tes articles. En effet, parfois, tu as besoin de modifier tes liens affiliés, alors imagine-toi si tu dois aller sur tous les articles pour modifier le lien ! Avec pretty links, tu crées un lien un seule fois puis tu l'ajoutes dans tes articles.

Créer un lien avec Pretty links

Sur target URL, tu vas mettre le lien affilié que tu auras reçu sur ta plateforme. A côté de Pretty links, tu vas ajouter ton lien personnalisé. Pour ma part, je fais toujours un lien de ce type : nomdusite.fr/go/nomduprogramme

Dans titre, tu vas mettre le nom du programme d'affiliation et dans notes, tout ce qui te semble intéressant à ajouter.

Si l'URL de ton programme vient à changer ou si le programme d'affiliation est suspendu, ou encore imaginons que ton lien affilié change, ce qui arrive parfois lorsque tu changes de plateforme, tu n'auras plus qu'à modifier ton lien à un seul endroit, plutôt que de le modifier article par article. Tu vas donc gagner énormément de temps. Autre avantage à utiliser Pretty links, tu sais combien de fois tes liens sont cliqués et sur quels articles. Tu sais alors lesquels te rapportent le plus d'argent.

Version payante de Pretty links : bonne ou mauvaise idée ?

La version payante du plugin te permet encore plus de choses. L'outil peut ajouter automatiquement des liens sur chacun de tes articles, sans que tu aies besoin de le faire. Il peut aussi faire de l'A/B testing.

L'A/B testing permet de tester plusieurs versions de tes liens. Par exemple, pour le texte du lien, tu peux mettre 2 versions différentes. L'outil va alors tester la version une sur une partie et la version 2 sur une autre partie, puis te dire laquelle de ces deux versions fonctionne le mieux. Ainsi, tu vas pouvoir augmenter ton nombre de clics et donc ton chiffre d'affaires, sans avoir besoin d'augmenter ton nombre de visiteurs. Tu peux aussi tester de rediriger, pour un même lien, vers 2 programmes d'affiliation : ça va te permettre de tester celui qui fonctionne le mieux.

Plugin AAWP

AAWP est une extension qui est devenue quasi indispensable pour tous les sites qui vendent des produits Amazon ! AAWP permet de faire des tableaux comparatifs, mais pas seulement. Il va piocher directement sur amazon.fr pour intégrer les produits sur tes pages, sans avoir à passer par le site Amazon, ni à télécharger des images, créer tes liens affiliés, etc. Depuis que je l'utilise, je gagne énormément de temps sur la création de mes sites. En plus, il permet de mieux vendre ! Il a un coût, c'est vrai, mais il est vraiment excellent. Pour moi, c'est le meilleur outil Amazon du moment !

Choisir de grosses commissions

Si tu souhaites bien gagner avec l'affiliation, il est important de choisir des programmes avec de grosses commissions. Imaginons que tu fasses la promotion d'un programme qui te rapporte 1€ par commission : il va te falloir faire 2000 commissions pour faire 2000€. À l'inverse, si tu fais la promotion d'un programme à 20€, tu n'auras qu'à en faire 100,

ce qui est plus facile et demande moins de trafic.
Les programmes qui proposent de grosses commissions sont les programmes dématérialisés : formations en ligne, e-books, logiciels, voyages, vols... Avec ce type de produits, les commissions sont très élevées, entre 20 et 50% de la vente ! Certains logiciels par abonnement offrent même des commissions récurrentes, c'est-à-dire que tant que la personne paie l'outil, tu touches une commission chaque mois.

Les produits physiques peuvent également avoir de grosses commissions. Imaginons que tu fasses la promotion de produits liés à la photo : les commissions seront intéressantes car les appareils photos coûtent cher. Si tu fais la promotion de téléphones portables, tu auras aussi de grosses commissions.

S’inscrire sur les plateformes d’affiliation

Maintenant que tu as choisi le type de produits dont tu souhaites faire la promotion, tu vas t’inscrire sur les plateformes d’affiliation. Tu as 2 choix, selon le type de programme.

Le premier est de s'inscrire sur des plateformes qui font office de tiers de confiance. Voici quelques-unes des meilleures plateformes :

- Affiliation Amazon : c’est le programme d’affiliation d’Amazon. Amazon, le numéro 1 mondial, propose l’ensemble de son catalogue en affiliation. Attention, depuis quelques mois, si tu ne réalises pas une seule vente sur 30 jours, ils peuvent clôturer ton compte. Place donc tes liens quand tu commences à avoir du trafic, pas avant.

- 1Tpe : c’est une marketplace qui propose de l’affiliation sur des formations en ligne.

- Netaffiliation : c’est une plateforme généralisée qui propose toutes sortes de produits physiques en affiliation

- Gambling : plateforme d’affiliation dédiée aux jeux d’argent.

- Awin : même type de plateforme que netaffiliation.

- Sharsale : plateforme américaine

- Tradetracker : plateforme généraliste.

Tu peux aussi trouver des programmes d’affiliation directement sur le site de l’entreprise. Généralement, seuls les logiciels ont des programmes d’affiliation directement en interne.

Au départ, tu vas devoir t’inscrire sur plusieurs plateformes et tester le plus possible de programmes, pour trouver ceux qui fonctionnent le mieux. Pour trouver un programme, rien de plus simple : tu tapes sur Google le nom du produit ou service, accompagné du mot affiliation.

Sélectionner un programme d'affiliation

Afin de ne pas t'inscrire à tous les programmes d'affiliation, tu vas analyser les programmes qui fonctionnent le mieux. Selon les plateformes, il existe différents critères.

EPC (earning per clic)

En français, cela signifie gain par clic. C'est un indicateur qui montre au futur affilié d'un programme combien il va potentiellement gagner à chaque clic. Imaginons que sur un programme, tu aies gagné 100€ pour 50 clics : tu as donc gagné 2€ par clic, ce qui est très bon. Un bon EPC est de minimum 0,25€. Bien entendu, plus l'EPC est élevé, mieux c'est pour toi.

Taux de transformation

Le taux de transformation est la différence entre le nombre de personnes qui cliquent sur un lien et le nombre de personnes qui achètent. C'est un pourcentage. Un bon pourcentage est de 10%. En dessous, cela veut dire que soit ton audience n'est pas de qualité, soit le programme n'est pas bon. Généralement, le taux de transformation n'est pas donné avant : tu va devoir tester le programme pour le connaître. Si au bout de quelques mois, le taux de transformation n'est pas satisfaisant, il faudra peut-être changer de programme.

Commission

Bien sûr, l'un des critères les plus importants est la commission que tu vas toucher, mais attention ! Ne propose pas uniquement les programmes avec les plus grosses commissions, mais ceux avec le meilleur taux de transformation ou EPC et surtout, propose uniquement des programmes fiables. Pense à ton audience, tu as une responsabilité !

Promouvoir ses programmes d'affiliation dans son contenu

Maintenant que tu t'es inscrit sur plusieurs plateformes et que tu as sélectionné les meilleurs programmes, tu vas pouvoir commencer à faire la promotion de tes programmes en affiliation. La base, quand on fait la promotion d'un programme affilié, c'est un article avec 1 à 2 propositions maximum ; c'est à dire que lorsque tu vas rédiger un article par rapport à une problématique de ton audience, tu vas lui proposer 1 à 2 solutions maximum. Le meilleur serait une seule solution. Moins le lecteur a de choix, plus il clique sur la solution que tu lui proposes et plus ça transforme !

Évite, comme je te le disais juste avant, les articles généralistes et privilégie des articles plus spécialisés. Reprenons mon exemple. Imaginons que tu aies un blog où tu présentes les différentes façons de gagner de l'argent sur Internet. Plutôt que de faire un article du type « comment gagner de l'argent sur Internet », tu vas faire des articles comme « comment devenir graphiste », « comment devenir rédacteur web », etc.

Ne dis pas juste « Inscris-toi via ce lien » mais explique pourquoi l'internaute a tout intérêt le faire. Plutôt que de décrire les caractéristiques du produit dont tu fais la promotion, tu dois en expliquer les bienfaits, montrer en quoi il est la solution au problème du lecteur. Privilégie des liens textes plutôt que des bannières et affiche tes meilleurs programmes le plus haut possible dans ton contenu. Les lecteurs vont rarement jusqu'à la fin de ton article, alors en mettant tes liens le plus haut possible, tu vas avoir plus de chances qu'ils soient cliqués.

Appel à l'action

Au début, au milieu et à la fin de ton article, affiche un bouton d'appel à l'action. En plus des liens textes, le bouton va pousser ton lecteur à passer à l'action en cliquant sur tes liens. Le but premier, c'est que l'internaute clique sur tes liens affiliés, alors facilite-lui la vie !

Installer ……..

Différencier les liens en fonction du canal utilisé

Pour avoir une analyse plus fine de la performance par canal de tes programmes, pense à bien différencier tes liens grâce à Pretty links.

Comment ?
Par exemple, dans tes mails, tu vas créer des liens du type : nomdusite.fr/mail/nomduprogramme.
Pour les liens présents dans le sidebar, utilise plutôt : nomdusite.fr/sidebar/nomduprogramme.
Enfin, pour les liens présents dans le contenu, opte pour : nomdusite.fr/go/nomduprogramme.

C'est très important de le faire pour connaître les canaux qui te rapportent le plus, donc pouvoir travailler plus sur ceux-là et moins sur les autres. Tu peux créer des liens spéciaux pour Facebook, YouTube, Instagram... Avec Pretty links, tu peux aussi créer des groupes de liens, c'est intéressant pour retrouver tes liens affiliés rapidement. Tu peux créer des groupes par thématique mais aussi par canal.

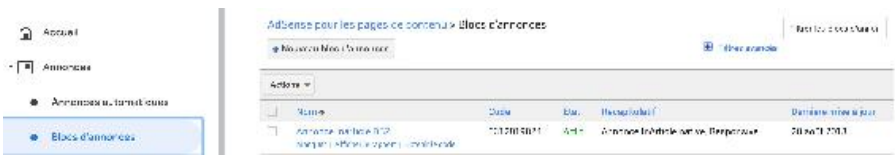
Google AdSense

Parfois, tu ne trouveras pas de programme sur certains articles que tu souhaites rédiger. Sur ces articles-là, tu pourras mettre des publicités Google AdSense. Voici le lien pour t'inscrire sur Google adsense : Google adsense

Fais attention d'avoir une quantité suffisante de contenu et de la qualité sur ton site, sinon Google AdSense te refusera.

Une fois que tu auras été accepté par Google AdSense, tu devras placer tes bannières dans ton contenu.

Pour créer une bannière Google AdSense, voici comment faire :



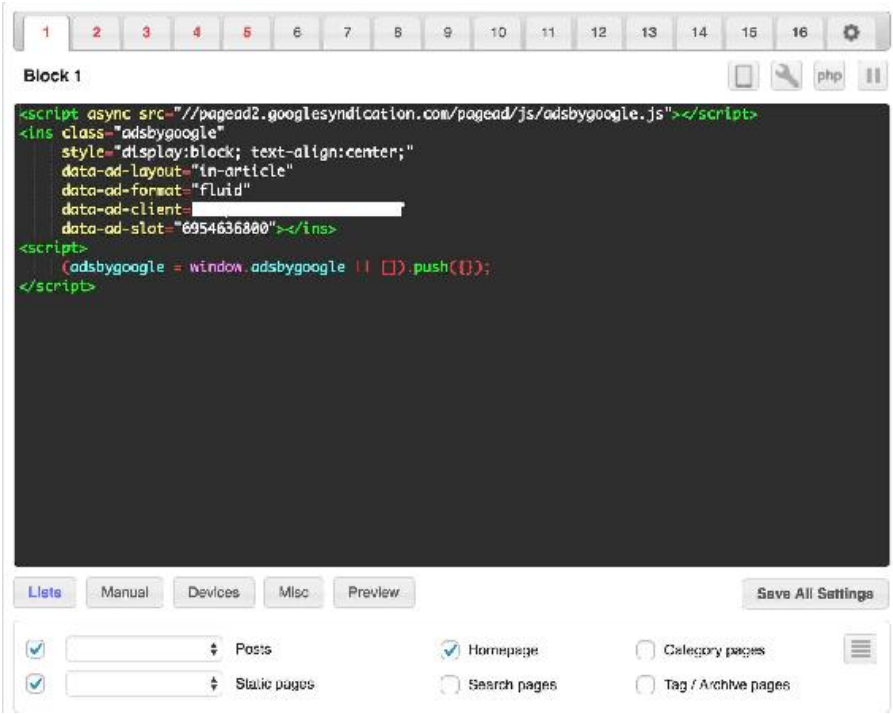
Dans annonces > blocs d'annonces, tu vas cliquer sur nouveau bloc d'annonces.

Je te conseille d'**insérer des bannières « inarticle ».** Ce sont, selon moi, les bannières qui s'adaptent le mieux à un article de blog. N'affiche pas de bannières ailleurs que dans ton contenu, ça ne sera pas très utile car très peu cliqué.

Une fois que tu as récupéré le bout de code, tu as 2 façons d'ajouter tes bannières : soit à la main en ajoutant le bout de code directement dans tes articles à l'emplacement de ton choix, soit avec un module. J'utilise le **module AD inserter** : c'est la meilleure des façons car si tu dois modifier tes bannières ou les enlever, tu n'as pas à le faire en ouvrant chaque article.

Je te conseille d'afficher 3 bannières par article. Voici comment placer tes bannières uniquement dans les articles de ton choix.

Rends-toi dans réglages et clique sur Adinserter. Tu vas arriver sur cette page :



En haut, les chiffres représentent le nombre de bannières que tu souhaites créer. Tu vas devoir ajouter le bout de code fourni lorsque tu as créé ta bannière.

En dessous, tu vas pouvoir choisir où insérer ta bannière dans la partie “insertion” et l’alignement dans la partie “alignment”. Pour choisir d’afficher tes bannières uniquement sur quelques pages, tu vas cliquer sur post IDs et ajouter l’ID des pages sur lesquelles tu souhaites afficher les bannières. Ensuite, sélectionne white list.

Analyser les programmes qui fonctionnent

D'ici quelques mois, tu vas voir que 4-5 programmes vont sortir du lot. Pour gagner plus, tu vas alors rédiger plus d'articles en relation avec ces programmes.

Il faut être patient avant de toucher ses premières commissions mais par la suite, tu vas voir que mois après mois, tu vas gagner de plus en plus.

Types de contenus qui convertissent bien en affiliation

Voici les types de contenus qui convertissent bien :
Avis + nom du produit
Guide d'utilisation (tutoriel)
Vidéo expliquant comment configurer le produit
FAQ sur le produit
Les articles « how to » (comment faire)
Interview du fondateur
Formation vidéo ou guide PDF offert pour utiliser l'outil
Test produit
Comparaison entre 2 produits
Montrer tes résultats et expliquer comment l'outil t'a aidé

Gagner plus avec l'affiliation

Je vais à présent te présenter plusieurs techniques pour convertir plus.

Question pop-up

Je t'ai parlé du taux de rebond plus haut dans ce guide. La moitié de tes visiteurs vont partir sans faire aucune action. Je te conseille donc d'afficher un pop-up dès que l'internaute va essayer de fermer la page. Ainsi, tu vas pouvoir rattraper une partie de ton trafic vers tes liens affiliés. Tu vas afficher un pop-up de ce type :

Envie de vivre de ton blog? Tu galères pour trouver un sujet?
Télécharge mon guide: 88 idées de business internet
Oui je souhaite le recevoir maintenant
Je reçois mon gu de PDF offert dès maintenant
Tant pis
Non merci ça m'intéresse pas

Le pop-up « oui ou non » va rediriger vers le meilleur programme d'affiliation en fonction de la page où le lecteur se trouve. Ainsi, plus tu lui proposeras une offre ciblée, plus tu auras de chances qu'il clique. Selon le site, j'utilise soit Ninja pop-up, soit thrive lead. Je te conseille tout de même thrive lead qui est plus complet.

Le parrainage

Le parrainage, c'est un peu comme l'affiliation : tu vas toucher dès que l'internaute effectuera une action. Par contre, l'internaute va toucher de l'argent lui aussi. En.effet, à la fois le parrain (toi) et le filleul (l'internaute) touchent cette commission. C'est très intéressant car ça va augmenter le taux de clics, puisque tu vas afficher la prime que l'internaute va toucher en s'inscrivant via ton lien. Pour inciter le lecteur à cliquer, tu peux mettre un lien de ce type : nom du site (5€ offert à l'inscription). Tu as plein de sites qui font du parrainage : les

banques, les opérateurs télécom, etc. Sur Internet, tu as des sites de parrainage qui répertorient l'ensemble des sites qui en proposent.

YouTube

Tu peux faire de l'affiliation via un blog, ce que je recommande, mais aussi sur YouTube. Bien entendu, ça demande d'être à l'aise en vidéo. Contrairement à ce que tu peux penser, avoir à la fois un blog et une chaîne YouTube ne demande pas 2 fois plus de temps.

Voici comment je fais pour gagner du temps. Je rédige un article que je publie sur mon blog, puis je le tourne en vidéo et le publie alors sur YouTube. Ainsi, avec un seul contenu, je touche plus de monde... sans avoir à en créer d'autres !

YouTube est un moteur de recherche à part entière, comme Google, alors en multipliant de la sorte les sources de trafic, tu vas augmenter ce trafic et donc ton chiffre d'affaires. Là, sur YouTube, pour avoir des chances que tes liens affiliés soient cliqués, tu dois les placer le plus haut possible dans ta description. En effet, le premier lien est le plus important, car le plus visible et le plus cliqué. Place donc ton lien le plus important ici :

Comment se positionner sur YouTube

Pour que tes vidéos soient vues, tu dois, comme sur Google, travailler ton référencement naturel. Les 3 choses les plus importantes pour positionner tes vidéos sur YouTube sont : le titre de la vidéo, la description et les tags. Tu peux mettre 500 caractères dans les tags alors n'hésite pas à remplir ces 500 caractères à chaque fois ! Si tu veux travailler efficacement ton référencement sur YouTube, tu peux aussi utiliser Tubebuddy.

Augmenter son trafic et ses ventes : quelles plateformes ?

Tu peux aussi utiliser Instagram et Pinterest qui peuvent être une source non négligeable de trafic qualifié et gratuit. Il serait trop long de t'expliquer en détail ici les stratégies pour réussir sur ces

plateformes, mais garde à l'œil qu'une fois que tu auras maîtrisé Google et YouTube, ces plateformes pourront être un autre vecteur de trafic.

Déléguer la création de contenu

Maintenant que tu as un site qui tourne et qui commence à faire du chiffre d'affaires, je te conseille de réinvestir tes bénéfices. Si tu es salarié en même temps que tu crées ton blog (ce que je conseille), tu pourras réinvestir ton argent sereinement. Bien sûr, il faudra te déclarer en micro-entrepreneur. Une fois que ce sera fait, tu paieras chaque mois ou chaque trimestre un pourcentage de ton chiffre d'affaires. Tu devras réinvestir le reste dans la délégation de contenus, c'est-à-dire payer des gens pour rédiger à ta place. Ça va te permettre de rédiger plus vite, d'avoir plus d'articles et donc plus de positions sur Google et de C.A. Le but est de faire grossir encore et encore ton site. Selon ta stratégie, tu peux opter pour faire grossir un seul site ou en créer plusieurs, ce que je recommande. En effet, il est plus facile d'avoir 4 sites qui font 500€ de C.A. qu'un seul site qui fait 2000€. Après, ça va dépendre de toi. Moi, dès que mon chiffre d'affaires me l'a permis, j'ai d'abord réinvesti dans mon premier site puis j'en ai créé d'autres. J'en ai 5 à l'heure actuelle et je pense que ce n'est ni trop, ni pas assez. Tu peux profiter de l'effet domino : tu crées un premier site, avec les bénéfices tu en crées un deuxième, puis avec les bénéfices du deuxième, tu crées un troisième et ainsi de suite.

Voilà ! C'est à toi de jouer, maintenant ! J'espère que ce livre t'a aidé. N'hésite pas à revenir sur certains points du livre que tu n'as pas compris et à me poser tes questions.

À ton succès !